

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODNÍHO HOSPODÁŘSTVÍ

Vliv institucionálního prostředí na ekonomický růst
The Influence of Institutional Environment on Economic Growth

Student: Bc. Adam Tichý
Vedoucí diplomové práce: Ing. Michaela Tichá, Ph.D.

Ostrava 2016

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Adam Tichý**

Studijní program: N6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6202T027 Národní hospodářství

Téma: **Vliv institucionálního prostředí na ekonomický růst**
The Influence of Institutional Environment on Economic Growth

Jazyk vypracování: čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Institucionální prostředí a jeho kvalita
 3. Institucionální prostředí a jeho vliv na hospodářský růst
 4. Vliv institucionálního prostředí na hospodářský růst zemí V4
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků diplomové práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BORNER, S., F. BODMER and M. KOLBER. *Institutional Efficiency and its Determinants*. Paris: OECD PUBLICATIONS, 2004. ISBN 92-64-10643-X.

MLČOCH, Lubomír. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-270-2.

ŽÁK, Milan. *Kvalita správy: hodnocení a měření*. Working Paper. Centrum ekonomických studií VŠEM. 2005, č. 13, s. 2. ISSN 1801-2728.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Michaela Tichá, Ph.D.**

Datum zadání: 25.01.2016

Datum odevzdání: 22.04.2016

Ing. Lenka Filipová, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem celou tuto práci vypracoval samostatně.

V Ostravě dne: 21. 4. 2016

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Adam Tichý', is written over a horizontal dotted line.

Bc. Adam Tichý

Poděkování

Chtěl bych poděkovat vedoucím své práce, zejména za účelné a užitečné rady, které mi pomohly vypracovat tuto práci.

Obsah

1. Úvod	4
2. Institucionální prostředí a jeho kvalita.....	5
2.1 Institucionální směry v ekonomii	5
2.2 Instituce a jejich vymezení	6
2.3 Vlastnická práva.....	10
2.4 Transakční náklady	12
2.5 Korupce.....	14
2.6 Ostatní ekonomické oblasti ovlivněné institucionálním prostředím	15
2.7 Kvalita institucionálního prostředí a její měření	17
2.8 Kritika měření kvality institucionálního prostředí	22
2.9 Shrnutí teoretických východisek, ze kterých bude nadále vycházeno.....	24
3. Institucionální prostředí a jeho vliv na hospodářský růst.....	25
3.1 Instituce a ekonomický růst.....	25
3.2 Korupce.....	30
3.3 Transakční náklady	35
4. Vliv institucionálního prostředí na hospodářský růst zemí V4	41
4.1 Visegrádská skupina.....	41
4.2 Metodologie	42
4.3 Základní ekonomické charakteristiky zemí V4	43
4.4 Česká republika.....	45
4.5 Slovensko	48
4.6 Maďarsko	51
4.7 Polsko.....	54
4.8 Komparace	56
4.9 Kritické poznámky k provedené komparaci.....	59
5. Závěr	60
Seznam literatury	62
Seznam zkratk	66

1. Úvod

Cílem této práce je zjistit vliv kvality institucionálního prostředí na ekonomický růst, a to se zaměřením na země Visegrádské skupiny. Hlavní hypotéza této práce je definována následovně: Kvalita institucionálního prostředí má pozitivní vliv na ekonomický růst státu.

Druhou kapitolu otevírá velmi stručný náhled na historii školy institucionální ekonomie, následuje definice institucionálního prostředí a popis jeho dílčích částí, jako jsou instituce, transakce atd. Kvůli značné heterogenitě přístupů k institucionální ekonomii vybírá jeden pohled na tuto problematiku, který slouží jako teoretický základ pro další kapitoly této práce. Také popisuje některé ukazatele, které se zabývají měřením kvality institucionálního prostředí, rozebírá jejich strukturu a dílčí části.

Ve třetí kapitole bude prostřednictvím empirických studií popsán vliv kvality institucionálního prostředí na hospodářský růst. Nejdříve se soustředí na vliv celkové kvality na hospodářský růst. Následně vybraným složkám institucionálního prostředí a bude zkoumáno na které části ekonomiky jejich kvalita dopadá, a tedy jakým způsobem podporuje, či brzdí ekonomický růst. Použité práce budou mezi sebou srovnány nejen z hlediska použitých datových základů a metod, ale i z hlediska zjištěných výsledků. Faktické informace získané rešerší budou nakonec shrnuty na konci každé dílčí části kapitoly.

Ve čtvrté kapitole bude provedeno zkoumání kvality institucionálního prostředí zemí V4 a její dopad na jejich ekonomický růst. K tomuto bude použit index WGI měřící kvalitu institucionálního prostředí, a to nejen jako celku, ale i jeho dílčích částí.

V páté, poslední kapitole budou shrnuty závěry této práce. A to jak závěry teoretické, tak závěry vyplývající z předchozí kapitoly. Dále zde budou dána doporučení pro řešení problematiky vlivu institucionálního prostředí na ekonomický růst.

2. Institucionální prostředí a jeho kvalita

Tato kapitola se bude věnovat institucionálnímu prostředí jako celku, ale také jeho jednotlivým částem. Dále zde budou uvedeny některé indexy, které měří kvalitu institucionálního prostředí jako celku a také ty, které jsou zaměřeny jen na určité části tohoto prostředí.

2.1 Institucionální směry v ekonomii

Ač je nesporné, že instituce a tedy institucionální prostředí bylo součástí ekonomiky již od doby existence prvních státních útvarů, uceleně vědecky začalo být studováno až s příchodem ekonomické školy amerického institucionalismu na konci 19. století. Tato škola byla názorově značně odlišná od tehdejšího hlavního proudu ekonomického myšlení, jemuž dominovala neoklasická ekonomie.

Zatímco neoklasická ekonomie brala v úvahu pouze čistě ekonomické faktory a institucionální faktory byly považovány za mimoekonomické exogenní veličiny, institucionalismus zkoumal právě tyto faktory a považoval je za rozhodující. Zde je ovšem nutno podotknout, že vlivem institucí se částečně zabýval představitel klasické ekonomie Adam Smith, kdy ve svém díle *Theory of Moral Sentiments* (1759) mimo jiné popisoval, jak se individuální ekonomické činnosti jednotlivců stávají pod vedením institucí akcemi kolektivními.

Druhým mezníkem v oblasti studia institucionálního prostředí, institucí, transakcí a transakčních nákladů byl vznik nové institucionální ekonomie v 60. letech 20. století. The *Ronald Coase Institut* definuje tuto školu jako jakousi vestavbu či rozšíření neoklasické ekonomie. Jedná se o směr velmi široký, obsahuje práce týkající se transakčních nákladů, politické ekonomie, vlastnických práv, organizace a hierarchie a veřejné volby. Dále také pracuje s poznatky z mimoekonomických oborů, jako je politologie, právo, sociologie, antropologie a jiné sociální vědy TRCI (2015).

Žák (2005) upozorňuje na značnou heterogenost institucionální ekonomie. Jako příklad udává značné rozdíly v přístupech k této škole již samotnými zakladateli institucionální ekonomie. Zatímco Veblen použil sociálně psychologický přístup (pohled), Commons zvolil právní směr. Ač, jak bylo uvedeno výše, dosáhla škola institucionální ekonomie značného rozsahu již v 60. letech 20. století, díky rozdílným přístupům došlo k formulování jádrových zájmů až v 80. letech. Žák (2005) shrnuje hlavní otázky této ekonomické školy takto:

- jak různé soubory institucí ovlivňují alokaci zdrojů, chování a preference jednotlivců a ekonomickou rovnováhu,
- jakou ekonomickou logiku mají základní společenská a politická pravidla ve výrobě a směně,
- jak se výše uvedená pravidla mění v čase,
- proč se při stejném právním rámci formy ekonomické organizace různí.

Institucionální ekonomie v ČR

S událostmi roku 1989 se role institucí v ekonomickém mechanismu a v rámci nové problematiky transformačního procesu postsocialistických států, začala stále více popularizovat. I přesto v České republice stála institucionální ekonomie bokem obecného zájmu. Žák (2005) spatřuje hlavní důvod v tom, že v původním konceptu transformace ekonomiky, ovlivněného Washingtonským konsenzem¹, nebyla role institucí uvažována. Postupem času ovšem docházelo ke změnám ekonomického myšlení, docházelo ke kritice transformačního procesu nejen z pozice institucionální ekonomie, ale také došlo k přehodnocení a kritice Washingtonského konsenzu. Oficiálně začala být institucionální ekonomie vyučována v České republice na VŠE v roce 1994. Za představitele české školy institucionální ekonomie lze považovat Lubomíra Mlčocha či Karla Koubu.

2.2 Instituce a jejich vymezení

V podstatě je možno říci, že za institucionální prostředí je považováno veškeré prostředí, ve kterém fungují ekonomické procesy. North (1990) definuje institucionální prostředí jako systém bazických pravidel, politických, právních a sociálních, které vytváří základnu pro ekonomickou činnost.

Pohled Northa reprezentuje jeden z širokých pohledů na institucionální prostředí. Jiní ekonomové, například Williamson (2000) definuje institucionální prostředí úžeji a sociální faktory, jako tradice či zvyky vůbec do samotného institucionálního prostředí nezasazuje. Tento pohled se dále odráží i v chápání samotných institucí, což je popsáno v další části kapitoly. I tento problém samotného vymezení ukazuje na již zmíněnou značnou heterogenitu institucionalismu jako celku.

¹ Washingtonský konsenzus sepsaný roku 1989 byl souborem 10 reformních pravidel původně pro rozvojové země, zaštiťovaných institucemi jak je Mezinárodní měnový fond, či Světová banka WHO (2016).

Základním elementem institucionálního prostředí jsou instituce. Pojem „instituce“ v běžném člověku evokuje spíše oficiální úřady a složky státní správy. V ekonomické teorii je ovšem tento pojem mnohem širší. Mlčoch (1996, s. 12) definuje instituce jako *„jakékoliv omezení, které utváří ekonomické chování lidí“*. Podobnou definici uvádí Liberaly Fund (2015), který vysvětluje pojem ekonomické instituce jako *„všeobecně uznávané mechanismy a struktury, které jsou součástí kultury či společnosti“*. Mnohem širší definici institucí uvádí Hodgson (2006) ve své stati *What Are Institutions?: „Instituce jsou takové typy struktur, kterým je v sociální oblasti přikládána největší váha, které tvoří základy společenského života“*.

Z výše uvedených, velmi širokých definicí vyplývá potřeba jejich dělení. Mlčoch (1996) je rozděluje na formální a neformální.

Formální instituce jsou takové instituce, které mají zákonnou podobu. Tedy celý právní rámec ekonomického chování. Velmi důležité je zde vymezení vlastnických práv, jejich vynutitelnost a ochrana. Toto je v praxi reprezentováno obchodním zákoníkem, ale také trestním právem či občanským zákoníkem. Sem nepatří pouze zákony, které se bezprostředně zabývají pouze podnikáním, ale také právní normy, které upravují vztah zaměstnanec – zaměstnavatel nebo také sociální zákonodárství.

Dle některých zdrojů je možno z formálních institucí vyčlenit ještě instituce politické. Za ně je možno považovat jednotlivé prvky politického systému. Politické instituce prakticky vytvářejí formální instituce a mají zásadní vliv na kvalitu institucionálního prostředí jako celku. Problematikou politických institucí se zabývá například Weingast (1995), který uvádí, že trhy potřebují nejenom vhodný ekonomický systém (prostředí), ale zároveň i bezpečné politické prostředí. Tento autor vychází z teorie nutnosti minimálního státu.

Druhým typem institucí jsou neformální instituce. Tímto jsou myšleny obecně přijímané vzorce chování, které nemají zákonnou úpravu. Mlčoch (1996) uvádí, že se jedná o kulturu, do které řadí zvyky, tradice nebo například obyčeje. Tyto neformální instituce prakticky doplňují instituce formální.

Zde je vhodné upozornit na zásadní rozdíl v ovlivnitelnosti neformálních a formálních institucí. Zatímco instituce formální mohou být centrálně a dynamicky měněny na základě pragmatického rozhodnutí, neformální instituce takto měněny být nemohou, a

už vůbec ne v krátkodobém časovém horizontu a v demokratické společnosti. Williamson² (2000) také uvádí rozdíl ve způsobu vynucování formálních a neformálních institucí.

Formální instituce jsou vynucovány státem, jeho zákony a jeho legálními výkonnými orgány. Při vynucování takovýchto institucí hraje významnou roli kvalita institucionálního prostředí, a to konkrétně kvalita soudnictví či kvalita vymezení vlastnických práv.

K vynucování neformálních institucí nedochází pomocí soudního a právního systému, ale především jsou vynucovány ostatními členy společnosti, kteří zjednodušeně řečeno nehodlají akceptovat určité vzorce chování či vystupování. V moderní společnosti však může dojít i k situacím, kdy jsou tyto neformální instituce vymáhány stejně jako formální, pomocí například soudu. Myšlena je kupříkladu povinná veřejná omluva za urážku či pomluvu, která byla nařízena soudem.

Institucionální prostředí a instituce dle Williamsona

Jiný způsob dělení institucí, (než dělení na formální a neformální instituce) uvádí Williamson (2000). Tento ekonom rozdělil instituce na čtyři úrovně dle sociální analýzy. V dalších částech této práce bude s tímto přístupem pracováno jako s teoretickým základem a výsledky dalších částí této práce budou k němu vztahovány. Výše zmíněný autor dělí instituce následovně:

První úroveň představují instituce „sociálně zakotvené“. Sem řadí převážnou většinu neformálních institucí. Výslovně sem jsou řazeny zvyky, společenské normy, tradice. Dále je zde také výslovně uvedena role náboženství, které v této úrovni hraje významnou roli. Dle Williamsona je tato úroveň většinou ostatních institucionálních ekonomů vnímána jako daná, tedy exogenní a mění se velmi pomalu, tedy po staletí. Původ těchto institucí je nutno hledat hluboko v minulosti a jejich vznik je spíše spontánní, daný celospolečenskou evolucí. Toto se shoduje s výše uvedenou definicí neformálních institucí.

Druhá úroveň je nazvána „institucionální prostředí“. Instituce sem řazené jsou stejně jako instituce řazené do předchozí úrovně produktem evoluce, nicméně pouze z části. Druhou část původu institucí v této úrovni již tvoří „formální pravidla“. Williamson zde žertovně uvádí, že „toto je první možnost jak dostat do hry správná formální pravidla“. Do této úrovně tedy patří zákonodárná a výkonná moc, soudnictví a byrokratický aparát.

² Oliver E. Williamson (nar. 27. září 1932) se specializuje na zkoumání transakčních nákladů a je držitelem Nobelovy ceny za ekonomii z roku 2009. Cena mu byla udělena za analýzu ekonomického řízení - hranic firmy NOBELPRIZE.ORG (2016).

Také sem patří způsob distribuce moci mezi jednotlivými částmi státního aparátu. Do této úrovně také patří problematika vymezení vlastnických práv a pravidel podnikání. Nicméně bavíme se stále o institucích, které jsou všeobecné, a pokrývají všechny transakce jako celek, specifické instituce, které se týkají jen konkrétního druhu transakcí, jsou obsaženy až v další úrovni. Je velmi důležité tato pravidla, a všeobecně všechny instituce v této úrovni, dobře sestavit „na poprvé“, jelikož jejich následovná úprava, zejména progrese, může být značně náročná³. I přes to jsou situace, které umožní instituce této úrovně měnit velmi rychle, například finanční krize, ekonomické krize, občanské války či okupace. Williamson (2000) tyto vzácné situace umožňující masivní změny institucionálního prostředí označuje jako „určující momenty“, nicméně varuje, že dosti často takovéto prudké a radikální změny v těchto situacích vedou k selhání.

Úroveň správní, je třetí úrovní daného členění. Stejně jako v předchozích úrovních i zde je za důležité považováno osobní vlastnictví. V této úrovni není předpokládán dobře fungující právní systém, který by spravoval a vynucoval obchodní práva. Předpokládá se tedy, že většina smluvních vztahů, a problémů je řešena smluvními stranami navzájem. Na této úrovni dochází k větší specializaci právních norem a k přeměně velké části ex-ante transakčních nákladů, na transakční náklady ex-post. Myšleny jsou zde například soudní spory.

V poslední, tedy čtvrté úrovni, je přidán vliv technologické úrovně, konkrétně inovace v oblasti organizace. Zde vývoj institucí umožňuje lepší alokaci zdrojů a práce.

Williamson (2000) shrnuje původ jednotlivých typů institucí dle úrovní takto:

1. Sociální teorie
2. Ekonomie vlastnických práv/pozitivní politická teorie
3. Ekonomie transakčních nákladů
4. Neoklasická ekonomie.

Pro lepší přehlednost výše napsaného bude toto dělení vloženo do následující tabulky 2.1.

³ Zde není ovšem míněna pouze ekonomická (finanční) náročnost institucionálních změn, ale i náročnost na politický kapitál, nebo také zatížení státní administrativy.

Tab.2.1 institucionální úrovně dle Williamsona

Úroveň	Frekvence změny v letech	Účel
Neformální instituce, zvyky, tradice.	100 - 1000	Původní bezúčelnost, vznik je spontánní
Institucionální prostředí, formální instituce	10 - 100	Vytvoření institucionálního rámce
Správní rámec. Zaměření na kontrakt.	1 - 10	Vytvoření správního rámce a struktur
Alokace zdrojů	neustále	Zvětšení efektivity

Zdroj: Williamson (2000), vlastní zpracování

Výše byly definovány instituce a možnosti jejich rozdělování. Nyní je však nutno také říci, co instituce přináší svou existencí, tedy jaký je jejich účel. Breinek (2006) uvádí, že na institucích závisí ekonomický úspěch dané země, jelikož instituce utvářejí a strukturují podněty k vytváření bohatství a zajišťují jeho ochranu. Dále pak instituce působí na smýšlení a jednání ekonomických subjektů, a tímto utvářejí jejich preference. Instituce by také měly předcházet morálnímu hazardu a zabraňovat ekonomickým podvodům a následně je řešit. Dalším účelem institucí může být podle Breineka i zajištění přístupu k ekonomickým zdrojům co nejvíce ekonomickým subjektům. Zde jsou myšleny antimonopolní instrumenty. Také snižování rizika či zvětšení vymahatelnosti kontraktů jsou dalším podstatným přínosem institucí pro společnost.

2.3 Vlastnická práva

Právě vymezení vlastnictví a jeho ochrana je považováno za velmi důležité. Touto problematikou se zabýval kupříkladu Ronald Coase, který za zkoumání vlastnických práv (a transakčních nákladů) obdržel v roce 1991 cenu Švédské národní banky. V jeho práci je například právě se špatným vymezením vlastnických práv spojován vznik externalit. Naopak kvalitní vymezení a ochrana vlastnických práv motivuje ekonomické subjekty k tvorbě a držení soukromého majetku. Jinými slovy se dá také říci, že motivují lidi k tvoření hodnot a tedy stimulují ekonomický růst.

Vlastnická práva lze dělit na výlučná a nevýlučná. Výlučná vlastnická práva jsou taková, která vylučují z majetku kohokoliv jiného než jeho vlastníka. Tento typ vlastnických práv bývá nejvíce omezen v socialistických státních systémech.

Výlučná vlastnická práva se ovšem nevztahují pouze k jedné osobě. Současný právní systém umožňuje jejich dělitelnost. Příkladem takovéto dělitelnosti je v podmínkách České republiky existence společností s ručením omezeným (s. r. o.) nebo společností akciových (a. s.). I soukromé vlastnictví, které není určeno k podnikání, je možno vlastnit podílově, například nemovitost. Tento typ podílového vlastnictví upravuje občanský zákoník, například zákonem č. 40/1964, a to paragrafy 137 až 142. V širším teoretickém pojetí sem můžeme řadit i společné jmění manželů, které je taktéž upraveno zákonem č. 40/1964 paragrafy 143 až 151. Mlčoch (1996) hlavní výhodu dělitelnosti vlastnických práv spatřuje v možnosti několika menších subjektů společně investovat svůj kapitál i do projektů, které jsou pro takovéto subjekty jednotlivě nedostupné, tedy mimo jejich kapitálové možnosti. Společným vlastnictvím také dochází k rozložení rizika na více subjektů.

Vlastnická práva jsou také převoditelná. Zde platí, že čím kvalitnější je institucionální prostředí, tím jednodušší je převod vlastnických práv. Jinými slovy je možno říci, že čím méně instituce omezují převod vlastnických práv, tím menší transakční náklady vznikají.

Druhým typem jsou nevýlučná vlastnická práva. Jsou to taková vlastnická práva, která umožňují využívání majetku několika subjektům. Tyto subjekty nemusí být ani v zákoně nebo v jiné normě definovány. Příkladem takovýchto vlastnických práv můžou být například pravidla lovu nebo rybolovu. V ještě širším pojetí sem můžeme zařadit pravidla využívání veškerých veřejných statků.

Vynutitelnost vlastnických práv je společným rysem, ať už jsou vlastnická práva výlučná, či nevýlučná. Toto je ovlivněno jak formálními, tak i neformálními institucemi. Neformální instituce, zde například podnikatelská morálka, důvěra obchodních partnerů či postoj k závazkům, pomáhají předcházet situaci, kdy je nutno svá práva vymáhat pomocí institucí formálních. Zde platí, že čím je tento soubor behaviorálních a kulturních znaků pro podnikání kvalitnější, tím menší jsou transakční náklady. Formální instituce v oblasti vymáhání vlastnických práv jsou reprezentovány kvalitou zákonného rámce a kvalitou institucí k tomu určených. Zde je myšleno fungování soudů, úřadů nebo negociačních subjektů. Stejně jako výše i zde platí, že se vzrůstající kvalitou těchto institucí klesají transakční náklady na vymáhání vlastnických práv. Jako praktický příklad je možno uvést

vymáhání kontraktu pomocí soudní soustavy. Pokud soudní soustava funguje rychle, klesají náklady na právní zastoupení, náklady ušlé příležitosti apod.

2.4 Transakční náklady

Základní prvek institucionální ekonomie představuje transakce. Mlčoch (1996, s. 14) transakci definuje jako „*jakýkoliv akt směny či transferu mezi účastníky smluvního vztahu, jimiž mohou být právnické či fyzické osoby*“. Transakce se vzájemně liší dle četnosti svého opakování, tedy existují transakce příležitostné, jednorázové či opakované. Každá z těchto transakcí má svá specifika.

Nutno říci, že je mnohdy velmi složité rozdělit ekonomický proces na jednotlivé bazické transakce, a to hlavně u velkých projektů. Zajímavý aspekt je, že navzdory několikrát zmíněné heterogenitě institucionální ekonomie, je transakce jako základní deskripční jednotka ekonomických procesů uznávána a v podstatě stejně chápána všemi směry této ekonomické školy.

Pojem „transakční náklady“ použil poprvé Coase. OECD (2013) definuje transakční náklady jako „*náklady, které jsou součástí tržní transakce a vznikají při hledání tržní ceny, či při uzavírání či vymáhání kontraktu*“. Mlčoch naopak spatřuje paralelu mezi ekonomikou a fyzikou, když přirovnává transakční náklady k tření ve fyzikálních systémech.

Dělit transakční náklady lze z časového hlediska na náklady ex ante a ex post. Mezi těmito druhy nákladů existuje faktická provázanost, jelikož náklady ex ante slouží především ke snižování nákladů ex post. Jako příklad budiž uvedena situace, kdy subjekt dobrovolně přijímá náklady ex ante ve formě zajištění kontraktu a předchází tak vyšším očekávaným nákladům ex post, které by mohly vzniknout v případě jeho nenaplnění.

Náklady ex ante vznikají před samotným realizováním transakce. Patří sem náklady na přípravu, ochranu nebo dojednání oné transakce. Náklady ex post vnikají po realizaci transakce, sem patří například vymáhání plnění závazků, potažmo na hospodářské spory.

Dále lze transakční náklady dělit na variabilní a fixní. Fixní náklady jsou jednorázové náklady na tvorbu kontraktu či instituce, naopak náklady variabilní jsou takové náklady, které je nutno nést po celou dobu existence kontraktu či instituce.

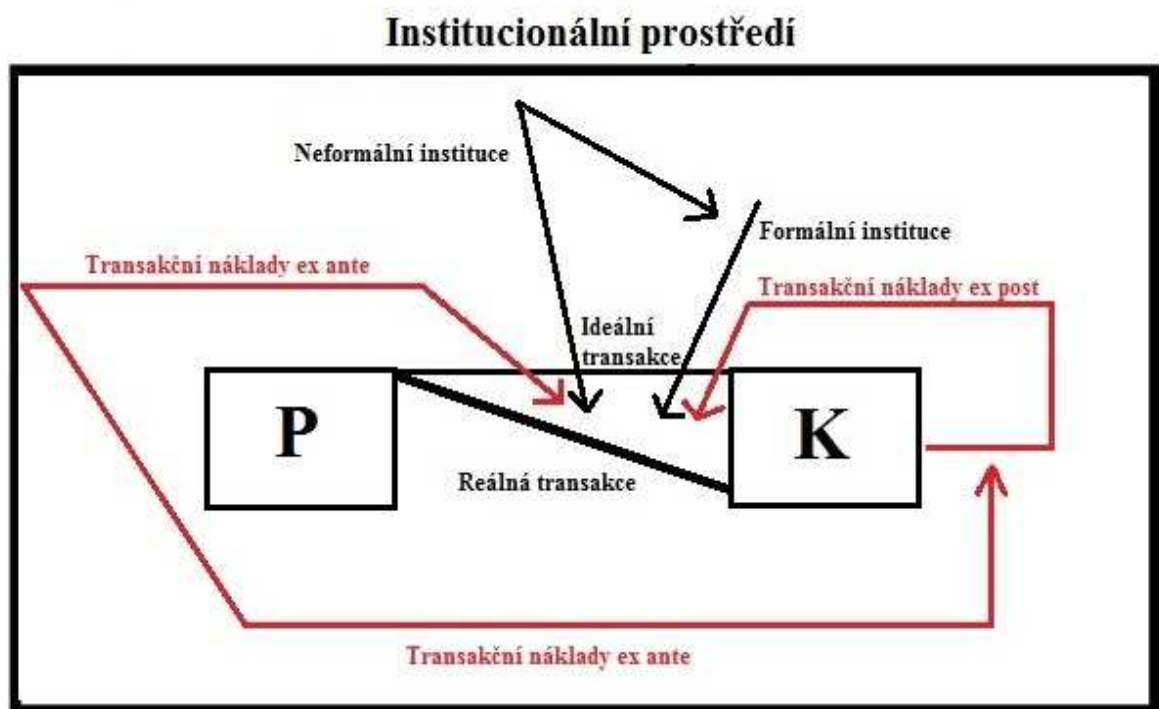
Zde je důležitá právě kvalita institucí, čím kvalitnější instituce jsou, tím menší transakční náklady na jejich existenci musí být vynaloženy. Z předchozí věty by se mohlo zdát, že existence institucí je nežádoucí, jelikož generují transakční náklady, zde je ovšem

důležité uvést, že samotné instituce vznikly, aby tyto transakční náklady snižovaly. Můžeme tedy říct, že optimálně fungující instituce tvoří menší transakční náklady, než je výše transakčních nákladů, které by vznikly bez jejich existence Nolan a Trew (2011).

Vybrané druhy transakčních nákladů

- Vyhledávání informací o tržní situaci
- Vyhledávání ekonomických partnerů
- Vyhledávání informací o tržních partnerech
- Kontrola kontraktů
- Vymáhání dodržování sjednaných kontraktů
- Náklady na udržování a provoz institucí
- Náklady na zajištění proti riziku

Graf 2.1 vlivy na transakci



Vlastní zpracování

Na grafu jsou znázorněny jednotlivé transakční náklady (červeně) a instituce, které ovlivňují probíhající transakci. Uzly P a K označují počátek a konec transakce. Plocha mezi křivkou ideální transakce a reálné transakce vyjadřuje objem transakčních nákladů, které působí na transakci. Graf dále předpokládá nízkou kvalitu institucí, které zvyšují

transakční náklady. Z grafu je dále patrné, že náklady ex ante působí na náklady ex post. Tento graf nebere v úvahu Williamsonovo úzké pojetí institucionálního prostředí tak, jak bylo popsáno výše, a proto je zde toto prostředí bráno jako vše uvnitř černého ohraničujícího obdélníku.

2.5 Korupce

Korupce je další součástí institucionálního prostředí. Vzhledem k obecné známosti této problematiky ve společnosti a značnému zájmu všech ekonomických subjektů o ni, jí bude věnována vlastní podkapitola a dále bude samostatně řešována.

Aby bylo možno popsat korupci, je nutno ji prve definovat. Dle Friče (1999) můžeme na korupci nahlížet z několika pohledů: korupce jako deviantní chování, korupce jako patologické chování, korupce jako prostředek maximalizující zisk a korupce jako sociální problém.

Toto ovšem přináší problém, kam korupci v rámci institucionálního prostředí zařadit. Pokud by byl přijat náhled na korupci jako na chování deviantní či patologické, potom by se tato problematika řadila do oblasti neformálních institucí. Stejně tak náhled na korupci jako na sociální problém.

Naopak, pokud by na korupci bylo nahlíženo jako na nástroj maximalizace zisku, tedy tržní chování, potom by korupci bylo vhodné řadit do problematiky formálních institucí.

Korupční klima

Důležitým pojmem v problematice korupce je korupční klima. Z pohledu institucionalismu může být korupční klima považováno za součást neformálních institucí. Korupční klima můžeme tedy popsat jako jev, kdy široká veřejnost začne mít pocit, že korupce je všudypřítomná a ovlivňuje život každého jednotlivce. V korupčním klimatu se utváří vlastní nepsaná pravidla nejen pro samotnou korupci, ale i pro fungování společnosti jako takové. Tato pravidla a normy jsou vytvářeny a následně více a více utužovány opakováním korupčního chování. Veřejnost vnímá tuto situaci tak, že obsazování veřejných funkcí je obchodní artikl, že všichni a zejména veřejní funkcionáři jsou uplatitelní (Volejníková, 2007).

Tato nepsaná pravidla můžeme tedy vnímat jako paralelní soubor institucí ať už formálních, v případě že úplatek je ve státní správě otevřeně očekáván a vyžadován⁴, nebo neformálních pokud korupce probíhá skrytě (převážná forma). Z výše napsaného zde vyplývá jeden z hlavních problémů korupce (zejména ve vyspělých zemích) a to právě fakt, že se jedná o neformální instituce vzniklé evoluční cestou, tedy že řešení této problematiky formálními institucemi může být velice obtížné. Jako poznámku na závěr této podkapitoly je vhodné uvést problém kauzality mezi korupcí a hospodářskou vyspělostí, tedy existenci otázky, zda korupce způsobuje ekonomickou zaostalost země, nebo ekonomická zaostalost způsobuje korupci⁵.

Korupce a formální instituce

Korupce, ať se z velké části jedná o problematiku (převážně) neformálních institucí, je řešena v prostředí ČR institucemi formálními. Zde je zajímavé podotknout, že právní řád České republiky slovo korupce nezná. Český zákoník zná pojem úplatkářství. Jedná se hlavně o činy uvedené v desáté hlavě, třetího dílu zvláštní části přímo nazvané „Úplatkářství“. Jedná se zejména o paragraf 331, 332, 333 a 334 trestního zákoníku (Chmelík, Tomica, 2011).

K dalšímu popisu vzniku korupce vzhledem k institucionálnímu prostředí lze použít i práce, které se institucionálnímu prostředí přímo nevěnují. Tanzi (1998) uvádí jako důvody vzniku korupce například neprůhlednost administrativních procedur, špatné vymezení daňových povinností a následné nedůsledné vymáhání těchto povinností. Toto bezesporu bezprostředně s institucionálním prostředím souvisí. Konkrétně s kvalitou kontrolních mechanismů v ekonomice a všeobecně s kvalitou právního rámce.

Jak konkrétně korupce ovlivňuje ekonomický růst a na základě kterých činitelů v ekonomickém prostředí vzniká, bude předmětem rešerše v další kapitole této práce.

2.6 Ostatní ekonomické oblasti ovlivněné institucionálním prostředím

Jelikož institucionální ekonomie má velmi široký záběr, dotýká se více, či méně i jiných oblastí ekonomického zkoumání. Zde je myšlena například ekonomická svoboda, která již byla nepřímo zmíněna výše a kterou je myšlena problematika svázání podnikání nebo jiných ekonomických činností regulacemi a pravidly daného systému. Touto

⁴ Zde jsou myšleny například země arabského světa, kde placení „bakšíše“ je úředníky očekáváno a není potíráno formálními autoritami, jelikož je pokládáno za součást kultury.

⁵ Tomuto se věnují například N'ZUE a N'GUESSAN (2006) ve své práci *The Causality Between Corruption, Poverty and Growth: a Panel Data Analysis*.

problematikou se zabývá například Fraser institute, který mimo jiné sestavuje index Economic Freedom of the World. Samotnou strukturu tohoto indexu je možné použít k popisu činitelů tuto svobodu ovlivňujících. Jedná se tedy o následující části TFI(2015):

- Velikost vládního aparátu (byrokracie),
- právní rámec a ochrana vlastnických práv,
- přístup k penězům (svoboda a dostupnost finančního trhu),
- svoboda obchodu,
- regulace trhu práce, peněz a zboží.

V předchozím výčtu je jasně patrný vliv institucionálního prostředí na ekonomickou svobodu. Část zabývající se vlastnickými právy se přímo dotýká jedné ze základních oblastí institucionální ekonomie. Tržní regulace jsou z pohledu této školy soubory institucí, a to nejen ekonomických, ale i neformálních, což je opět s celkovou kvalitou institucionálního prostředí těsně provázáno. Jinak tomu není u problematiky byrokracie, která také je také součástí tohoto prostředí.

Za další oblast bezprostředně svázanou s institucemi lze považovat ekonomickou konkurenceschopnost. Zde hrají velkou roli politické instituce. Brennan (2000) poukazuje na důležitou roli těchto institucí při tvorbě konkurenceschopnosti země zvláště při řešení problematiky antitrustových zákonů a jiných regulací nevhodných organizací ekonomických subjektů. Shapiro (1999) se zabývá problematikou konkurenceschopnosti v prostředí informační ekonomiky⁶. Tento autor ovšem zastává názor, že antimonopolní zákony mohou mít i negativní vliv. V jeho pohledu hraje podstatnou roli v ekonomické konkurenceschopnosti inovační proces, který si vyžaduje značné množství zdrojů a je tedy převážně veden velkými ekonomickými subjekty. Regulace těchto subjektů tedy může vést i k regulaci tohoto inovačního procesu. Ve své práci také udává konkrétní příklady, kdy fúze velkých ekonomických hráčů v dané oblasti vedla ke zlepšení výsledného produktu. Touto problematikou se zabývá také například Weingast (1995).

Další oblastí je alokace zdrojů. Arrow (1962) upozorňuje na problematiku alokaci zdrojů ve stavu nejistoty. Nejistota ekonomického subjektu se zde promítá do růstu

⁶ Informační ekonomika je směr ekonomického uvažování, který se zabývá tím, jak různá míra informovanosti ekonomických subjektů ovlivňuje jejich rozhodování. Tomuto směru se věnují například Akerlof, Spence a Stiglitz, kteří za svou analýzu trhů s asymetrickými informacemi získali Nobelovu cenu v roce 2001.

transakčních nákladů, jelikož již samotné informace je nutné považovat za komoditu, jejíž cena se řídí, jako u kterékoliv jiné komodity trhem. Lze tedy říci, že čím větší je nedostatek informací na trhu, tím jsou tyto informace dražší a subjektu vznikají vyšší transakční náklady jak při alokování zdrojů, tak i při zajištění se proti případnému riziku. Autor zde také upozorňuje na paradox v oblasti poptávky po informacích, kdy výše nákladů na získání této informace je subjektu zřejmá, až poté, co informace získá. Další problém nedostatku informací souvisí s inovačním procesem, jelikož při tomto procesu informaci o jeho reálném ekonomickém dopadu není možno získat předem, což ukazuje na formu nejistoty v oblasti privátní vědy výzkumu. Lze tedy spatřovat paralelu s transakčními náklady. Zde dochází ke konsenzu Arrowa a Shapira, že vědecko-výzkumná činnost by měla být vedena velkými firmami, které jsou schopné tuto činnost diverzifikovat mezi různé projekty a minimalizovat tak riziko ekonomické nerentability celé této činnosti na základě neúspěchu jednoho konkrétního projektu.

2.7 Kvalita institucionálního prostředí a její měření

Kvalita institucionálního prostředí je měřena pomocí indexů. Velké množství indexů se zaměřuje spíše na konkrétní část institucionálního prostředí, například index vnímání korupce či Globální korupční barometr. Ty se zaměřují pouze na korupci, což je z názvu zřejmé. Indexů, zabývajících se větší částí institucionálního prostředí, tedy indexů složených, existuje méně.

Index ekonomické svobody

Jedná se o složený index pokrývající značnou část institucionálního prostředí. Tento index je sestavován organizací The Heritage Foundation⁷ od roku 1995. V roce 2015 jím bylo zkoumáno 186 zemí, z toho 176 bylo indexem hodnoceno. Teoreticky a ideologicky index vychází z myšlenek ekonomického liberalismu. Toto je zřejmé již z anotace samotného indexu, který deklaruje následující teoretická východiska (THF, 2015):

- a) ekonomická svoboda je základním právem každého člověka,
- b) v ekonomicky svobodné společnosti můžou jedinci pracovat, vyrábět, spotřebovávat a investovat jak chtějí,

⁷ The Heritage Foundation je vzdělávací a výzkumná ekonomicko-politická instituce, která dle svých vlastních slov prosazuje „konzervativní veřejnou politiku založenou na principech svobodného podnikání, omezeného vládního aparátu, osobní svobody a tradičních amerických hodnot.“ Tato instituce (think-tank) byla založena roku 1973 v USA a otevřeně deklaruje cíl prosazovat své hodnoty do politiky cíleným působením na klíčové veřejné činitele.

- c) v ekonomicky svobodné společnosti vláda umožňuje volný pohyb osob, zboží a kapitálu,
- d) vláda omezuje ekonomickou svobodu pouze, je-li to nutné k ochraně samotné svobody.

Index ekonomické svobody z hlediska metodologického je dělen do čtyř základních kategorií a každá tato kategorie obsahuje další subkategorie. Struktura tohoto indexu je tedy následovná:

- 1) Kategorie nazvaná „Právní řád“ obsahuje subindexy: Vlastnická práva, což je subindex, který zkoumá schopnost jedince shromažďovat majetek v rámci zákonného rámce dané země. Posuzuje stupeň ochrany majetku zákony dané země a stupeň vynutitelnosti této ochrany. Dále posuzuje existenci korupce v soudním systému a možnosti vynutitelnosti dodržování obchodního kontraktu.

Vnímání korupce je druhým subindexem. Tento subindex zkoumá nebezpečnost a nejistotu utvářených kontraktů. Tato subkategorie je tvořena primárně indexem vnímání korupce (který bude popsán níže).

- 2) Kategorie nazvaná „Role vlády“ obsahuje subindexy:

Fiskální svoboda, tento subindex zkoumá daňové břemeno. Bere v potaz jak přímé daňové zatížení firem a občanů, tak i celkové množství vybraných daní vzhledem k HDP.

Vládní výdaje jsou druhým subindexem této kategorie. Zde jsou zkoumány vládní výdaje, tedy jejich velikost, vzhledem k celkovému HDP.

- 3) Kategorie nazvaná „Míra regulace“ obsahuje subindexy: Podnikatelská svoboda, který je kvantitativním měřením schopnosti založit podnikání, provozovat ho a ukončit. Posuzuje zatížení regulujícími institucemi a jejich kvalitou.

Svoboda práce je subindex, který kvantitativně posuzuje aspekty regulace legálního pracovního trhu. Bere v úvahu například minimální mzdy či instituce na ochranu pracujících.

Monetární svoboda je posledním subindexem této kategorie. V tomto subindexu je posuzována inflace a kontrola cen, přičemž obě dvě veličiny jsou brány jako tržně

distorzní. Metodologie zde zdůrazňuje, že ideální stav nastává, pokud existuje cenová stabilita bez mikroekonomických zásahů.

- 4) Kategorie nazvaná „Otevřené trhy“ obsahuje subindexy: Obchodní svoboda, který zkoumá existenci, či neexistenci celních a mimocelních bariér ovlivňujících import a export služeb.

Svoboda investování je dalším subindexem této kategorie. Tento subindex zkoumá překážky toku kapitálu.

Finanční svoboda, je posledním subindexem kategorie. Zkoumá kvalitu bankovního systému a jeho nezávislost na vládě. Zde je jasně deklarováno, že státem vlastněné finanční domy jsou automaticky považovány za špatné a neefektivní.

Index ekonomické svobody pro rok 2015 byla použita data z druhé poloviny roku 2013 a první poloviny roku 2014. Ovšem zde je nutno zdůraznit, že pro některé dílčí ukazatele byla použita datová základna ze specifických období, tedy z jiných období než v majoritní většině ukazatelů.

Výsledná hodnota indexu pro každou zemi se pohybuje v intervalu od 0 do 100. Každý rok je také publikována souhrnná hodnota indexu pro celosvětovou ekonomiku. V roce 2015 tato souhrnná hodnota činila 60,4 bodů, což je dosavadní rekord indexu. Jen pro srovnání je vhodné uvést, že hodnota indexu v roce 2015 pro Českou republiku činila 72,5 bodů a ČR se tak umístila na 24. místě, což je pro ekonomiku, která prošla nedávnou transformací jistě velmi slušné umístění (THF, 2015).

Index WGI

Index World Governance Indicators (WGI) je sestavován souhrnný index sestavovaný Světovou bankou. Index pokrývá 215 zemí v období 1996 – 2014. Index je rozčleněn do šesti kategorií, kdy každá kategorie sestává z mnoha subindexů. Dohromady je pro index WGI použito třicet datových zdrojů (World Bank, 2015).

Datové zdroje jsou děleny do 4 kategorií:

- Průzkumy v domácnostech a firmách (9 zdrojů)
- Nevládní organizace (11 zdrojů)
- Vládní organizace (8 zdrojů)
- Komerční poskytovatelé obchodních informací (4 zdroje)

Získaná data jsou rozčleněna do 6 kategorií. Tyto kategorie jsou:

Míra demokracie – Tato kategorie posuzuje, jak občané jednotlivých zemí vnímají možnost vyjádřit se k vládním rozhodnutím a spolupodílet se na nich. Také sleduje svobodu projevu, svobodu sdružování se a svobodu médií.

Politická stabilita – Tato kategorie posuzuje vnímání možnosti politické nestability a politicky motivovaného násilí včetně terorismu.

Efektivita vlády – Zde je posuzována kvalita politických institucí a procesů. Tato kategorie posuzuje vnímání kvality veřejných služeb a jejich nezávislost na politických tlacích. Také kvalitu zákonů a schopnost jejich implementace. Další oblastí posuzovanou v této kategorii je kompetence vlády k přijímání politických rozhodnutí.

Regulační kvalita – Tato kategorie zkoumá schopnost vlády tvořit a provozovat instituce tak, aby docházelo k podpoře rozvoje soukromého sektoru.

Právní prostředí – V rámci této kategorie je posuzováno vnímání kvality soudů, ochrany svobodného vlastnictví, vymahatelnost kontraktů, ale také pravděpodobnost, že se subjekt stane obětí zločinu nebo násilí. Z hlediska školy institucionální ekonomie se právě tato kategorie dotýká jejich samotných teoretických základů nejvíce.

Kontrola korupce – Poslední kategorie se zabývá problematikou zneužití veřejné (politické) moci k vlastnímu prospěchu. Zde je šetřena jak velká, tak i malá korupce, ale také provázanost čelních představitelů vlády se soukromým sektorem.

Výsledné hodnoty jednotlivých kategorií se pohybují v intervalu (0 – 100). Index je publikován online na stránkách patřících Světové bance. Zde se nachází přehledný nástroj, s jehož pomocí lze výsledky libovolně vybírat, nebo více specifikovat pro jednotlivé kategorie či země. (World bank, 2015)

Jak je z výše uvedené metodologie zřejmé, tento složený index postihuje spíše sociální prostředí, než-li prostředí ekonomické, jako index předchozí. Největší množství zdrojů, se kterými tento index pracuje, se věnuje oblasti politického prostředí, tedy kvalitě neformálních institucí. Pro ekonomické zkoumání to ovšem nepředstavuje samo o sobě značný problém, jelikož jak upozorňuje Mlčoch (1996) formální instituce, které můžeme považovat za pro ekonomiku důležitější, mnohdy vycházejí právě z těchto neformálních, tradičních či kulturních institucí.

Výše byly uvedeny indexy, které se zaměřují na institucionální prostředí jako celek. Nyní budou uvedeny indexy, které měří kvalitu pouze dílčí části institucionálního prostředí. Typickým a snad veřejnosti nejznámějším takovým indexem je CPI, tedy index vnímání korupce. Jako další bude uveden Korupční barometr (GCB). Tyto dva indexy byly vybrány účelově, jelikož se jedná o aparáty zaměřující se na stejnou část institucionálního prostředí, nicméně jejich metodologie je odlišná.

Index CPI

Tento index hodnotí, jak moc je veřejný sektor v dané zemi jejími obyvateli považován za zkorumpovaný. Je sestavován organizací Transparency International od roku 1995. V roce 2014 bylo zkoumáno 175 zemí a teritorií. Index používá data ze 12 zdrojů. Zde je ovšem nutno podotknout, že se jedná o data ze dvou různých let, tzn. o data z roku 2013 a 2014. Tento index nabývá hodnot (0-100) přičemž hodnota 100 je považována za nejlepší možnou (obyvatelé nevnímají žádnou korupci ve své zemi). Po provedení zkoumání jsou země sestaveny do žebříčku. Krajních hodnot, 0 nebo 100, index nikdy ve své historii nenabyl. Pro rok 2014 se Česká republika umístila na 53 místě, což je zhoršení oproti roku 2013, kdy zaujala 48. místo. (TI, 2015)

Zde je ovšem bohužel nutno podotknout, že tento index není vhodný pro sledování vývoje kvality této části institucionálního prostředí v dlouhodobém hledisku, jelikož došlo ke změně v jeho metodologii, viz další subkapitola.

Globální korupční baromet

Jedná se o druhý index sledující korupční prostředí sestavený organizací Transparency International. Na rozdíl od indexu CPI, GCB je sestavován jednou za dva roky. V roce 2013 bylo v rámci tohoto indexu měřeno 107 zemí. Použitou metodou je zde přímé dotazování. Průměrně v každé zemi bylo dotazováno asi 1000 lidí. V zemích s počtem obyvatel pod jeden milion bylo dotazováno pouze 500 respondentů. Každý člověk je dotazován na jeho vnímání korupce v 8 různých oblastech veřejné správy. Index se také dotazuje respondentů, zda by situaci ve své zemi chtěli změnit. Sumarizace zjištěných informací je publikována v závěrečné zprávě. (TI, 2015)

Na příkladu dvou výše uvedených indexů lze jasně vidět, jak je možné kvalitu jednotlivých částí institucionálního prostředí měřit různě. Hlavní rozdíl mezi výše uvedenými indexy lze spatřovat v původu použitých dat, zatímco v prvním případě se

jedná o názory expertů, které jsou pro index získány pomocí dalších organizací, v případě druhém se jedná o názory prosté veřejnosti. Navíc autor této práce chce podotknout, že některé výsledky zjištěné v rámci indexu GCB jsou velmi diskutabilní. Například v roce 2013 závěrečná zpráva uvádí, že 9 z 10 lidí je připraveno bojovat s korupcí. Vypovídací hodnota tohoto zjištění je, jak již bylo uvedeno, velmi diskutabilní.

Je samozřejmé, že výše uvedené indexy nejsou jedinými nástroji na měření kvality institucionálního prostředí, jako další takovéto nástroje je možno například uvést:

- Global Competitiveness Index
- Legatum Prosperity Index
- Index of Economics Freedom
- Country Policy and Institutional Assessment
- Governance matters

2.8 Kritika měření kvality institucionálního prostředí

Všechny indexy měřící kvalitu institucionálního prostředí sdílejí podobné problémy – slabé stránky. Za asi největší problém lze považovat vysoké zastoupení měkkých dat v těchto deskriptivních aparátech. Měkká data jsou obtížně měřitelné veličiny, jejichž kvantifikace je značně problematická. Získávání dat tohoto typu je ponejvíce řešeno dotazníkovým šetřením, tedy konzultacemi či rozhovory. Tento způsob sběru dat s sebou nese několik zásadních problémů.

Veškerá měkká data jsou poskytována jedinci, kteří mají na danou problematiku subjektivní pohled. K této subjektivizaci dochází z mnoha různých příčin. Kupříkladu rozdílnost kulturního prostředí, tedy zvyků, tradic či vzorců chování v jednotlivých zemích umožňuje rozdílné náhledy v různých zemích na stejný problém. Také informovanost jednotlivých účastníků měření má vliv na jejich vnímání problému. Zde se projevuje například role sdělovacích prostředků, které mohou při „honbě“ za sledovaností daný problém zveličit, a tím způsobit distorzi vnímání problému.

Také celková životní úroveň v šetřené zemi ovlivňuje vnímání daného problému. V zemích s vysokou životní úrovní, může být dílčí problém vnímán méně závažně, jelikož toto vnímání je ovlivněno celkovou spokojeností odpovídajícího. Naopak v zemích s nižší životní úrovní, a tedy nižší celkovou spokojeností mohou být dílčí problémy vnímány mnohem více kriticky.

Dalším problémem je fakt, že dotazovaní hodnotí situaci dle zkušeností svých a svého okolí. Distorze zde vzniká díky faktu, že ne každý dotazovaný se musel ve svém životě s daným problémem setkat, nebo se s ním setkával v různé míře. Jako příklad lze uvést například situaci, kdy se jeden dotazovaný ve své praxi několikrát setká s korupcí a druhý dotazovaný nikoliv. Ač žijí na území stejného šetřeného státu, budou kvalitu jeho institucionálního prostředí posuzovat různě. Dalším zkreslujícím vlivem je fakt, že dotazovaný na položenou otázku odpovídá bezprostředně a jeho odpověď tedy závisí na momentálním rozpoložení a momentálním, nikoliv dlouhodobém vnímání problému.

Samotná metodologie měření může být také značně problémová. Velké části dotazovaných je předložena škála odpovědí, která nemusí umožňovat bezproblémovou projekci problému do kvantifikovatelných hodnot. Toto může být způsobeno například tím, že škála možných odpovědí není dostatečně široká a k distorzi dochází v situaci, kdy dotazovaný hledá nejbližší možnou odpověď korespondující s jeho názorem.

Všeobecným problémem všech indexů měřících kvalitu institucionálního prostředí, bez ohledu zda pracují s měkkými, nebo tvrdými daty, je proměnlivost metodologie v čase. Tato proměnlivost stěžuje komparaci mezi jednotlivými obdobími. Tento problém je možné pozorovat například u indexu vnímání korupce sestavovaného organizací Transparency International. U toho to indexu došlo ke změně metodiky mezi lety 2011 a 2012. V roce 2012 došlo ke změně metodiky a do měření vnímání korupce se zahrnovala pouze data z daného roku, a proto jeho výsledná hodnota pro danou zemi již nebyla ovlivňována daty z let předchozích. Také došlo ke změně výsledkové škály, která se nyní pohybuje v intervalu 0 – 100, na rozdíl od let předchozích, kdy se pohybovala v intervalu 0 – 10. (TI, 2012).

2.9 Shrnutí teoretických východisek, ze kterých bude nadále vycházeno

Tato práce ve svém dalším pokračování bude vycházet z poznatků institucionální ekonomie a nové institucionální ekonomie. Jednotlivé předpoklady lze shrnout takto:

- 1- Institucionální prostředí ovlivňuje všechny ekonomické procesy.
- 2- Základní jednotkou institucionálního prostředí je instituce ve svém širším významu.
- 3- Instituce jsou rozčlenitelné dle různých hledisek, jsou definovatelné a pozorovatelné.
- 4- Instituce jsou endogenní ekonomická veličina, jsou ovlivnitelné, nahraditelné a zrušitelné.
- 5- Základní jednotkou pro deskripci ekonomických procesů je transakce.
- 6- Existují transakční náklady.
- 7- Kvalita institucionálního prostředí, stejně jako kvalita jeho dílčích částí je měřitelná.
- 8- Vysoká kvalita institucionálního prostředí je vhodná pro ekonomický růst.
- 9- Měření kvality institucionálního prostředí může být nepřesné, jelikož metody k tomuto měření určené pracují z velké části s měkkými daty.
- 10- Kvalita institucionálního prostředí ovlivňuje velikost transakčních nákladů.

Na závěr této kapitoly budou pro porovnání uvedeny základní rozdíly Nové institucionální ekonomie a Neoklasické ekonomie, vyplývající z výše uvedených teoretických východisek.

- Nová institucionální ekonomie (dále NIE) předpokládá endogenní charakter institucí, Neoklasická ekonomie (dále NKE) předpokládá exogenní charakter institucí.
- NKE předpokládá dokonalou informovanost ekonomických subjektů, NIE toto nepředpokládá, naopak předpokládá, že ekonomické subjekty musí obětovat prostředky na získání co nejlepší informovanosti (transakční náklady ex ante).
- NKE nepředpokládá existenci transakčních nákladů na rozdíl od NIE.
- NKE předpokládá dokonalý trh, NIE jej nepředpokládá, naopak předpokládá existenci institucí, které se snaží trh co nejvíce „narovnat“.
- NKE vychází z teorie, že každý ekonomický subjekt sledující vlastní zájem přispívá k blahobytu celé společnosti, ale nebere v potaz fakt, že takovýto subjekt může jednat proti pravidlům, a poškozovat tak zájmy ostatních a tím snižovat blahobyť celé společnosti.
- NKE neuvažuje existenci rizika a nejistoty, NIE je uvažuje.

3. Institucionální prostředí a jeho vliv na hospodářský růst

Tato kapitola je věnována rešerši odborných prací týkajících se institucionálního prostředí a jeho dílčích částí a jejich vlivu na hospodářský růst. Kapitola bude rozdělena do tematických podkapitol. V každé podkapitole budou zkoumány práce, jež spojuje tematická podobnost, a na závěr dojde ke kompilaci zjištěných poznatků. U každé práce také bude uvedena metodologie a popsána datová základna.

3.1 Instituce a ekonomický růst

Ekonomický růst a jeho dosažení je jedním z hlavních účelů existence samotné ekonomické vědy. V následující části budou rešeršovány práce, které zkoumají ekonomický růst z pohledu školy institucionální ekonomie, a tedy jako jeden z hlavních předpokladů tohoto růstu považují kvalitu institucionálního prostředí, tedy kvalitu formálních a neformálních institucí.

Katarina Marošević a Zvonimir Jurković (2013) se ve své práci zabývají rolí neformálních institucí a jejich vlivu na ekonomický růst. Myšlenkově jejich práce vychází především z Douglase Northa. Použitou metodou je zde rešerše. Autoři docházejí k závěru, že je možno pozorovat značné rozdíly v jednotlivých ekonomikách a jejich institucionálním prostředí. Tyto rozdíly jsou vysvětlovány rozdíly v sociálních a politických procesech, které v nich probíhají. Hlavní kanál, kterým neformální instituce determinují ekonomický růst, vede dle této práce přes omezování rizika. Autoři se také shodují s teoretickými východisky této práce, že kvalitní instituce a tedy i kvalitní institucionální prostředí jednoznačně podporuje dlouhodobý ekonomický růst. Dále uvádějí, že bez ohledu na sílu formálních institucí, země může hospodářsky růst, pokud má dostatečně silné instituce neformální. Jako příklad je uvedeno Nizozemí nebo Švédsko.

Dalším závěrem z této práce vyplývajícím je také fakt, že v rámci jedné ekonomiky může existovat několik soustav neformálních institucí. To je dáno různými sociálními skupinami a jejich rozdílnými zvyky. Složení jednotlivých institucí je také dáno stavem demokracie dané země. Zatímco v zemích, které mají nízkou míru demokracie, lze pozorovat „dominanci“ neformálních institucí, vysoce demokratické země jsou spíše zaměřeny na instituce formální, a jejich dopad na ekonomické procesy je tedy signifikantnější.

Ahmad Mahyudin a Marwan Nur Fakhzan (2012) se věnují vlivu institucí na ekonomický růst v rozvojových zemích. Ve své práci vycházejí z neoklasického růstového rámce

rozšířeného o poznatky školy institucionální ekonomie a prediktivních nástrojů. Použitou metodou je zde panelová regrese. Data pocházejí z let 1984 až 2008 a zahrnují celkem 69 zemí rozdělených do tří skupin, Afriku, Latinskou Ameriku a Východní Asii.

Autoři upozorňují na rychlý ekonomický růst v posledních 30 letech v oblasti Východní Asie. Nicméně finanční krize, která tuto oblast zasáhla v letech 1997 – 1998 byla tak silná, že i přes dobré ekonomické výsledky si její následky tato oblast nese dodnes. Jinak řečeno, ekonomické výzkumy ukazují, že na předkrizovou úroveň hospodářského růstu se tyto země dostanou už jen stěží.

Dalším zjištěním této práce je, že kvalita institucí působí na ekonomický růst přes zvětšující se celkovou produktivitu práce. Za nejsilnější institucionální determinantu ekonomického růstu u těchto zemí je považována ochrana vlastnických práv. Jako další signifikantní determinantu autoři uvádějí závěr o platnosti hypotézy silné vlády, tzn. přebujelosti vládních institucí a jejich regulace. I zde přes již zmíněný kanál celkové produktivity práce.

Larysa Tamilina a *Natalya Tamilina* (2012) se věnují selhání institucí při podpoře ekonomického růstu za použití příkladu post-komunistických zemí. Na rozdíl od ostatních prací rozlišují vývoj ekonomických institucí na revoluční a evoluční. Zajímavým zjištěním, se kterým práce dále nakládá je, že v postkomunistických zemích jsou (revoluční) instituce více ovlivněny kvalitou politického prostředí (systému) než instituce vzniklé evolučně. Práce se konkrétně snaží potvrdit (či vyvrátit) pět základních hypotéz. Data pocházejí z 26 zemí s institucemi vzniklými revoluční cestou a 15 zemí s institucemi vzniklými evoluční cestou a pokrývají období let 1996 až 2007. Z každé země pochází několik pozorování z různých oblastí, celkově 672 pozorování.

První hypotéza říká, že evolučně vzniknuvší instituce mají větší (pozitivní) dopad na ekonomický růst než instituce, které vznikly revoluční cestou. Tato hypotéza byla potvrzena, jelikož autoři ve své práci zjistili, že zatímco instituce prvního typu mají prokazatelně pozitivní dopad, instituce vzniklé revoluční cestou při zkoumání nevykázaly žádný vliv na ekonomický růst v krátkém období, a to pouze s výjimkou nestrannosti soudního aparátu. V této části institucionálního prostředí byl prokázán pozitivní vztah.

Druhá hypotéza říká, že síla dopadu zlepšení institucionální kvality je v post-komunistických zemích (tedy u institucí revolučně vzniklých) spojen nelineárním a zaostávajícím ekonomickým růstem. Tato hypotéza byla prokázána částečně. Zkoumáním

bylo zjištěno, že výše zmíněný vztah je opravdu nelineární. Dále autoři došli k překvapivému zjištění, že zlepšení v oblasti ochrany vlastnických práv má negativní dopad na ekonomický růst těchto zemí, což je v přímém rozporu se zjištěními předchozí práce. Tento jev se vztahuje zejména na první vývojové fáze těchto institucí a s dalším jejich vývojem tento jev opadá. Z prokázané nelinearity (viz výše) je dále vyvozováno, že ekonomický růst může nastat i přes nekvalitní institucionální prostředí.

Třetí hypotéza je věnována vztahu kvality politického systému a ekonomického růstu při předpokladu institucí vzniklých revoluční cestou. Hypotéza předpokládá, že právě v prostředí takto vzniklých institucí je dopad kvality politického systému na ekonomický růst větší. Tato hypotéza byla také prokázána, jelikož v post-komunistických zemích s takto vzniklými institucemi byl pozorován silný vztah mezi kvalitou regulace, efektivitou vlády a kontrolou korupce s ekonomickým růstem. Naopak v případě zemí s institucemi vzniklými cestou evoluční je tento vztah nevýznamný, ale naopak lze pozorovat signifikanci vztahu mezi ekonomickým růstem a silným vlivem demokracie na společnost.

Čtvrtá hypotéza se věnuje vzniku institucí a kvalitě vládního systému. Hypotéza říká, že kvalita vládního systému má větší dopad na kvalitu institucí vzniklých revoluční cestou, nežli evolucí. Tato hypotéza byla také potvrzena. Autoři zde došli k závěru, že kvalita vládního systému je zde opravdu důležitá, což se dalo předpokládat. Kvalita nově vzniklých institucí je citlivá zejména na problémy korupce a rozhodovací schopnosti vlády. Toto vyplývá z faktu, že revolučně tvořené instituce jsou tvořené jen a pouze vládním systémem, a tedy jsou přímým odrazem jeho kvality.

Pátá hypotéza říká, že země, které usilují o minimalizaci nesouladu mezi novými tržními ekonomickými institucemi a morálními a ekonomickými strukturami, jsou spojeny s vyšším zkvalitňováním ekonomických institucí. Tato hypotéza byla také potvrzena, nicméně sami autoři přiznávají, že empirické výsledky jejich práce zde nejsou plně prokazatelné, z důvodu dostupné datové základny a všeobecně těžké měřitelnosti této problematiky.

Mehmet A. Ulubasoglu a Chris Doucouliagos (2004) zaujímají systémový přístup v problematice vztahu institucí a ekonomického růstu. Ve své práci zkoumají různé součásti institucionálního prostředí na rozdílných vzorcích zemí. Velikost datové základny se pohybuje v rozmezí od 22 zemí po 119 zemí. Toto je dáno například tím, že u bývalých

centrálně plánovaných ekonomik nejsou některá data k dispozici. Při zkoumání růstu je zde růst reprezentován upraveným Solowovým modelem. Autoři používají metodu panelové regrese. Ve svých modelech vnímají politickou a ekonomickou svobodu jako endogenní veličinu.

Autoři docházejí k závěru, že politická svoboda má kladný a signifikantní dopad na celkovou produktivitu, což je shodné s předchozí rešeršovanou prací autorů Mahyudina a Fakhzana. Stejný dopad má tato determinanta i na akumulaci lidského kapitálu. Naopak signifikantně negativní dopad byl pozorován u akumulace fyzického kapitálu a růstu množství pracovní síly. Zde je ovšem opět přiznána určitá možná nepřesnost statistických výsledků. Samy autoři upozorňují, že výsledky mohou být ovlivněny vybranými daty, robustností či metodou jejich zkoumání.

Arto Luoma, Jani Luoto a Erkki Siivonen (2003) se také věnují institucionálnímu prostředí a jeho dopadu na dlouhodobý ekonomický růst. Ve své práci vycházejí z předpokladu, že kvalita institucí je dána interakcí mezi jednotlivými jedinci a jejich samotnou strukturou. Za strukturu institucí jsou v této práci považovány determinanty, jako je kultura (tedy neformální instituce), společenský kapitál a transakční prostředí (zde transakce vnímány očima institucionální ekonomie). Zkoumání ekonomického růstu je zde prováděno na základě produkční funkce. Použitou metodou je i v této práci regrese, která zahrnuje vzorek 76 zemí po dobu 30 let.

Autoři docházejí ke stejnému závěru jako práce předchozí, tedy že institucionální prostředí má významný vliv na ekonomický růst. K tomuto je ovšem nutno dodat, že ač je vliv institucí významný, není tak významný jako v jiných pracích na toto téma. Tento fakt je vysvětlován tím, že v této práci nejsou zvažovány pouze ekonomické a politické instituce, ale například také vzdělávací a jiné, což může způsobovat rozdílnost závěrů mezi uvedenou prací a pracemi s úzce vymezenými institucemi.

Kuntal Das a Thomas Quirk (2016) ve své práci již v rámci vstupního předpokladu uvažují pozitivní vliv kvality institucionálního prostředí na ekonomický růst. Účelem zde je popsat rozdílnost dopadu jednotlivých typů institucí na tento růst. Pro účely této práce jsou instituce rozděleny na ty, které tvoří (rozšiřují) trh a na ty, které ho stabilizují. Dále zkoumají vliv takto rozdělených institucí na země v různém stádiu rozvoje. V této práci je použita metoda dynamické panelové regrese. Data zahrnují 105 zemí a pocházejí z období let 1985 až 2008.

Autoři dospěli k závěru, že nejsilnější dopad na ekonomický růst mají instituce, které trh rozšiřují. Instituce, které ho stabilizují, mají také vliv na ekonomický růst, nicméně tento vliv je menší než v předchozím případě. Současně tvrdí, že kvalita institucí má silnější dopad na méně rozvinuté země. V těchto nízkopříjmových zemích se do ekonomického růstu nejvíce projevuje změna kvality institucí zajišťujících investiční bezpečnost a také schopnosti vlády na vymáhání zákona a bezpečnosti. Tyto dvě věci spolu ovšem už ze své podstaty souvisí.

V případě zemí vysoce rozvinutých docházejí ke stejnému závěru jako předchozí práce, tedy že zde hraje podstatnou roli stav demokracie. Toto je ovšem rozdílný závěr oproti zemím méně rozvinutým, kde stav (síla) demokracie nemusí mít vždy jen pozitivní dopad na ekonomický růst. Zde je možno všimnout si podobného chování této veličiny jako v problematice korupce, která může mít pozitivní efekt na ekonomický růst v nerozvinutých zemích. Dalším závěrem je, že trh u stabilizujících institucí, ač mají celkově slabší dopad na ekonomický růst než výše zmíněný druhý typ institucí, je jejich dopad v méně rozvinutých zemích signifikantnější. Tady ale přichází v úvahu jisté statistické zkreslení, jelikož v mnohých nízkopříjmových zemích se odehrávají vnitřní konflikty, které oslabují schopnost vlády k vymáhání práva. Vzhledem k tomu, že k popisu této schopnosti jsou použity standardizované indexy, může se zde vyskytnout korelace mezi nízkou hospodářskou úrovní země (která je dána vnitřními spory) a schopností vynucování práva, která je právě těmito spory snížena.

Shrnutí

Autoři všech řešovaných prací se shodli, že institucionální prostředí má jednoznačně pozitivní vliv na ekonomický růst. Toto zjištění koresponduje s předchozí kapitolou a potvrzuje jeden ze základních teoretických předpokladů školy institucionální ekonomie. Dalším potvrzením těchto východisek je i práce, která se zabývá vznikem a dopadem jednotlivých institucí a dochází k závěru, že instituce jsou odrazem kvality politického prostředí. Toto zjištění je dále nepřímým podporováno dalšími pracemi, které poukazují na stav demokracie (což je dozajista odrazem zdejšího politického systému), jako na významnou prorůstovou determinantu. U zemí méně rozvinutých působí instituce prorůstově přes snižování rizika. Z tohoto lze na základě ekonomické teorie dále usuzovat, ač to nebylo přímo v pracích řečeno, že determinantou skrytou v pozadí jsou zahraniční investice, jejichž objem se zvětšuje s klesáním jejich rizikovosti.

Jistý rozdíl v dopadu institucionálního prostředí, tedy institucí na ekonomický růst lze zjistit mezi vysoce rozvinutými zeměmi a málo rozvinutými zeměmi. Zatímco v zemích vysoce rozvinutých hrají roli formální instituce, ve druhé skupině jsou to instituce neformální. Tento jev lze vysvětlovat tím, že v nerozvinutých zemích dochází k substituci nekvalitních formálních institucí právě neformálními. Toto tvrzení je nepřímo podpořeno závěrem jedné z prací, který hovoří o negativním vlivu přebujelých státních (formálních) institucí na ekonomický růst v asijských zemích, jejichž institucionální prostředí je dle různých ukazatelů nekvalitní.

3.2 Korupce

Jak bylo uvedeno výše, korupce je jedním z nejviditelnějších prvků institucionálního prostředí, měřená velkým množstvím ukazatelů. Nyní bude provedena rešerše vědeckých prací týkajících se korupce a jejího vlivu na hospodářský růst.

Jac Heckelman a Beniamin Powell (2008) zkoumají vztah korupce, institucionálního prostředí a ekonomického růstu. Stejně jako někteří následující autoři, i v této práci je předpokládáno, že korupce může mít pozitivní efekt na ekonomický růst. Zde je to dáváno do spojitosti s kvalitou institucionálního prostředí. Hned v úvodu této práce je uveden předpoklad, že korupce může podporovat růst v případě nekvalitního institucionálního prostředí (což se shoduje s teoretickými východisky uvedenými výše), a to tak, že eliminuje byrokratické, svobodu podnikání umenšující vlivy.

Pro vytvoření ekonomického modelu zde byl pro reprezentaci korupce použit index CPI. Pro reprezentaci politických institucí The Polity IV Index, a pro instituce ekonomické Economic Freedom of the World Annual Report. Dále byla použita data z databáze Světové Banky pro úroveň HDP na hlavu a poměr investic ku HDP. Použitou metodou byla regrese. Data pocházejí z let 1995 – 2000 a slouží jako determinanty pro vývoj HDP na hlavu v letech 2000 – 2005. Do modelu je zahrnuto 83 zemí.

Výsledkem práce potvrzují počáteční myšlenku, tedy že pravděpodobně existuje nelineární vztah mezi korupcí a ekonomickým růstem, který závisí na kvalitě institucionálního prostředí. Korupce je tedy určující determinantou ekonomického růstu v případě omezené ekonomické svobody, nízké společenské svobody nebo silných překážek alokace práce a kapitálu. Pokud se institucionální prostředí zlepší, korupce ztratí svou podpůrnou funkci ve vztahu k ekonomickému růstu. Jinými slovy se dá říci, že korupce se stává jakousi paralelní institucionální strukturou, která nemůže být sama o sobě

odstraněna, může však být nahrazena jiným, oficiálním souborem institucí. Proto tedy boj s korupcí v takovémto prostředí musí jít ruku v ruce s podporou kvality institucí jako takových, jinak se veškerá snaha na její odstranění mívá účinkem.

Vito Tanzi a *Hamid Davoodi* (1998) ve své společné práci zkoumali vliv korupce na ekonomický růst a vycházeli z materiálů Mezinárodního měnového fondu (working papers, research papers, technical papers). Jejich teoretická práce neobsahuje matematický model a vychází z empirických a teoretických poznatků a z dat International Country Risk Guide.

Autory jsou zde řečeny čtyři základní hypotézy. První z hypotéz říká, že CP vysoká korupce je spojena s vysokými vládními výdaji. Vychází z předpokladu, že korupce zvětšuje vládní investice, na základě čehož jsou vytlačovány soukromé investice. U této hypotézy autoři došli k závěru, že korupce opravdu zvyšuje vládní výdaje a zároveň omezuje jejich produktivitu.

Druhá hypotéza zní, že CP korupce je spojena s nízkými vládními příjmy, což je dáno tím, že v prostředí postiženém korupcí je možno obcházet placení daní, cel. Umožňuje to buď špatná kontrola výběru daní, či špatně nastavený systém. Zde může být viděna spojitost mezi kvalitou institucionálního prostředí, konkrétně právního a systémového rámce a příjmem státního rozpočtu. Autoři k této hypotéze uvádějí pouze, že nemohla být vyvrácena.

Třetí hypotéza říká, že CP vysoká korupce je spojena s vysokými výdaji na provoz a údržbu státu a jeho majetku. Zde je vycházeno z předpokladu, že korupce způsobuje růst mezd, tedy růst části výdajů, které tedy zákonitě musí jinde chybět. Nicméně zde autoři přiznávají, že tato hypotéza je prokázána pouze částečně, a to faktem, že země s vysokou mírou korupce mají větší podíl výdajů na mzdy ku výdajům celkově než země s nižší mírou korupce.

Čtvrtá hypotéza říká, že CP vysoká korupce je spojena s nízkou kvalitou infrastruktury. Tuto hypotézu podporuje fakt, že země s vysokou korupcí mívají špatně udržovanou infrastrukturu, což lze zejména pozorovat na stavu cest, výpadcích proudu a provozování dieselových vlaků. Dále autoři uvádějí, že náklady plynoucí z korupce se odrážejí citelně v infrastruktuře a tím brzdí ekonomický růst. Toto zjištění je potvrzeno například článkem Americké kanceláře mezinárodních informačních programů (2012), který připisuje rozvoji infrastruktury úlohu determinanty ekonomického rozvoje USA ve

dvacátém století. Tento článek také uvádí, že rozvojové země, které do infrastruktury investovaly, jsou v lepší pozici při získávání zahraničních investic a v otázce podpory domácího podnikání.

Z hlediska školy institucionální ekonomie zde můžeme vidět spojitost s transakčními náklady. Nízká úroveň infrastruktury prodražuje alokaci zdrojů, zvyšuje náklady na přepravu zboží a pracovní síly, což v konečném důsledku jistě způsobuje růst transakčních nákladů a tedy i růst celkových nákladů ekonomických procesů.

Etzaz Ahmad, Muhammad Aman Ulah a Mahhamd Irfanullah Arfeen (2012) ve své práci zkoumají lineární kvadratickou závislost mezi korupcí a ekonomickým růstem. Hned na úvod je autory práce zdůrazněno, že existuje mnoho prací, které se zabývají vlivem korupce na ekonomický růst, jejich práce ovšem rozlišuje, na rozdíl od mnohých jiných, korupci která podporuje ekonomický růst a korupci, která ho brzdí. Z této myšlenky vyplývají i počáteční hypotézy, které mají být zde prokázány. První hypotézou je, že korupce vykazuje negativní lineární korelaci s ekonomickým růstem, avšak v nelineárních modelech středně vysoká korupce ovlivňuje hospodářský růst pozitivně, zatímco vysoká korupce je pro hospodářský růst negativní. Druhá hypotéza předpokládá, že kvalitnější institucionální prostředí má pozitivní vliv na ekonomický růst. Práce své empirické základy staví na předešlých empirických pracích věnujících se dané problematice, čerpá také z výše zmíněných autorů Tanziho, Davoodiho či Nye. Zkoumaný ekonomický růst zde vychází z autory rozšířené Solowovy produkční funkce. Dále je jsou zde zvažovány vlivy vnější konkurenceschopnosti, lidského kapitálu, podílu vládních výdajů na HDP, míra růstu populace a rizikovosti investic (risk-to-invest index).

Datová základna práce pochází z let 1984-2009 a obsahuje údaje 71 zemí. Země jsou rozděleny na rozvinuté (vysoce příjmové ekonomiky) a rozvojové (všechny ostatní). Data byla čerpána od organizací IMF a PRS.

Výsledkem práce je, že korupce, která podporuje ekonomický růst, se nemusí vždy rovnat nule. Na stranu druhou, vysoká korupce brzdí ekonomický růst, a to tak, že snižuje domácí a přímé zahraniční investice, zvětšuje vládní výdaje a přerozděluje vládní výdaje (v neprospěch vědy, vzdělání, zdravotnictví a infrastruktury).

Shang-Jin Wei (1999) ve své práci dochází k závěrům, jež se částečně ztotožňují s výsledky předchozí studie. Zde je nutno ovšem upozornit na hlavní rozdíl v teoretickém přístupu k problematice korupce v uvedených pracích. Zatímco Wei pokládá korupci za

jev jednoznačně negativní, který zpomaluje ekonomický růst, předchozí autoři připouštěli i kladný vliv korupce na tuto veličinu. Dále má tato práce více sociální rozměr, jelikož se nedívá na korupci z čistě ekonomického pohledu, ale také z pohledu kulturně sociálního. Shledává, že korupce může být ukazatelem mnohem hlubších sociálních problémů, a je proto nutno snít bojovat „na více frontách“. Také se zabývá kulturními pohledy na tuto problematiku, a to hlavně v rámci rozdílu mezi darem a úplatkem. Jeho práce se věnuje oblasti Asie a dochází k závěru, že korupce je jednoznačně negativním jevem. Zde dochází, stejně jako předchozí autoři k závěru, že korupce odrazuje zahraniční investory, redistribuuje vládní výdaje v neprospěch školství, zdravotnictví apod. Naopak tyto výdaje přesouvá do veřejných projektů, které se dají snadněji ovlivnit korupcí, bez ohledu na jejich efektivitu. Dále vidí v korupci hlubší, nejen ekonomický, ale i sociální problém.

Alvaro Cuervo-Cazurra (2006) se ve své práci zaměřují na dopad míry korupce na přímé zahraniční investice. Na rozdíl od jiných prací, zde není zkoumán pouze dopad korupce na celkové množství zahraničních investic, ale také na jejich původ. V této studii je na korupci nahlíženo jako na alternativní daň, která investice prodražuje (tedy jako na determinantu, která ovlivňuje transakční náklady).

Pro tuto práci byla užita data ze 183 zemí původu investic a 106 zemí jakožto cílových ekonomik. Data pocházejí z databáze United Nations Conference on Trade and Development. Jako závislá proměnná je zde použita hodnota bilaterálního toku investic v dolarech. Jako nezávislá proměnná je zde použita úroveň korupce v cílové zemi vyjádřená ukazatelem control of corruption.

Na základě sestaveného modelu autor došel k závěru, že korupce opravdu ovlivňuje množství a původ přímých zahraničních investic. Dalším zjištěním je, že země s vysokou mírou korupce odrazují investory ze zemí s nízkou mírou korupce. Naopak přímé zahraniční investice ze zemí s vyšší mírou korupce jsou směřovány do zemí, které mají také tuto míru vysokou. Nicméně sám autor upozorňuje, že tento výsledek (co se zemí původu investic týká) nemusí být jednoznačný, což může být dáno metodologií modelu (byla použita teoretická proměnná pro charakteristiku každé země) nebo také tím, že v rámci modelu byly země děleny do dvou skupin, přičemž první skupinu tvoří země, které podepsaly konvenci OCED pro boj s korupcí. Tyto země jsou zároveň také největšími světovými zdroji investic. Dalším problémem, který zkresluje výsledky modelu

je fakt, že i země s vysokou mírou korupce podepsaly konvenci OECD proti korupci, což model úplně nepostihuje.

Paulo Mauro (1995) se zabývá nejen vlivem korupce na ekonomický růst, ale také vlivem byrokracie, efektivity soudního systému a politické stability. Základní teze zde pocházejí od Northa a předpokládají, že výše zmíněné skutečnosti jsou determinantou ekonomického růstu jako celku. V této práci je předpoklad, že korupce je vždy negativní pro ekonomický růst. Použitá data v této práci pocházejí z The Economist Intelligence Unit. Data pocházejí z let 1960 – 1985. Použitou metodou je regrese.

I tato práce dochází ke stejným závěrům, jako práce předchozí. Korupce snižuje ekonomický růst přes přímé zahraniční investice. Dalším závěrem je, že efektivní byrokratický aparát či politická stabilita také pozitivně ovlivňuje výši investic. Sám autor ovšem upozorňuje, že je nutné dále zkoumat vzájemný vliv mezi efektivitou byrokracie a politickou stabilitou, jelikož i zde existuje silný vztah a v této práci není popsáno, co je zde determinantou, tedy zde není jistá kauzalita.

Paulo Mauro (1998) ve své další práci sleduje, jak vliv korupce mění skladbu státních výdajů. Autor pracuje se soubory dat, která obsahují korupční indexy a také pracuje s institucionálními ukazateli pocházejícími od společnosti Political Risk Services, Inc. Následně empiricky analyzuje vztah mezi korupcí a různými částmi vládních výdajů.

Dochází tak k závěru, že korupce snižuje výdaje na vzdělání a „pravděpodobně“ také výdaje na zdravotnictví. Jelikož vzdělání je považováno za jednoho z činitelů ovlivňujícího ekonomický růst, je tedy v konečném důsledku ovlivněn i samotnou korupcí. Důvod proč oblast vzdělávání není pro uplácení atraktivní, shledává v tom, že vzdělávání, tedy školství nepotřebuje ke svému fungování takové množství složité technologie, která je především dodávána oligopolistickými dodavateli. V praxi to tedy znamená, že korumpující subjekty se snaží ovlivňovat státní zaměstnance tak, aby co nejvíce peněžních prostředků lidu přesouvali do oblastí méně citlivých na korupci.

Douglas Houston (2007) uvádí, že v situaci, kdy existuje jen málo legálních možností realizace obchodu, se právě korupce stává činitelem, který ho umožňuje. Jinak řečeno, korupce se může stát rozhodujícím faktorem při umožnění vstupu investic do ekonomiky. Autor jako další příklad uvádí situaci, kdy korupce dokáže kompenzovat špatná rozhodnutí centrálních autorit. Jako příklad jsou zde uvedeny země Afriky, kde svazy producentů pomocí svého vlivu na vládní instituce nutí farmáře prodávat svou produkci

pod produkční a tedy i tržní cenou. V tomto případě umožňuje korupce „oslepit“ odpovědné autority a umožní prvovýrobcům svůj produkt prodávat na jiném než oficiálním regulovaném trhu. Další možností pozitivního vlivu korupce je situace přísných restrikcí, které de facto zabraňují podnikání v určitých odvětvích. Zde korupce funguje jako činitel, který umožňuje takovéto podnikání provozovat.

Pokud výše zmíněné závěry vztáhneme na školu institucionální ekonomie, lze předpokládat, že v situaci existence nekvalitního (špatného) institucionálního prostředí se korupce stává pozitivní silou podporující ekonomický růst.

Shrnutí

Výše zmíněné práce docházejí k podobným závěrům, co se týče vztahu institucionálního prostředí, korupce a ekonomického růstu. Po rešerši prací lze říci, že korupce nepůsobí na ekonomický mechanismus napřímo, ale přes prostředníky. Takovýmto prostředníkem jsou uváděny hlavně přímé zahraniční investice, na čemž se shodují Mauro, Cuervo-Cazura, Wei a jiní autoři. V čem se práce rozcházejí, je připuštění pozitivního vlivu korupce na ekonomický růst v určitých situacích. Zatímco Wei či Cuervo-Cazura nepočítají s kladným vlivem korupce na ekonomický růst, Ahmad, Ulah, Arfeem došli k opačnému závěru. Pokud bychom tedy tento kladný vliv připustili a přihlédli k teoretickým východiskům předchozí kapitoly, můžeme říci, že pokud má korupce kladný vliv na ekonomický růst, tak je to tím, že umožňuje obcházení ekonomických překážek v zemích s nekvalitním institucionálním prostředím. Negativní vliv korupce na investice (a tedy i na ekonomický růst) spočívá v prodražování investic (růst transakčních nákladů) a vzrůstu jejich rizikovosti (která je spojena například s ochranou soukromého vlastnictví či vymahatelností pohledávek).

Wei, Mauro i Tanzi a Davoodi také v korupci vidí příčinu změny alokace veřejných prostředků. A to přesun těchto prostředků od prorůstových odvětví jako je vzdělání či inovace (v případě Tanziho a Davoodiho také infrastruktury) k méně efektivním, avšak snadno ovlivnitelným veřejným projektům.

3.3 Transakční náklady

Transakční náklady jsou jednou z podstatných oblastí, jež se škola institucionální ekonomie věnuje. Problémem při zkoumání těchto nákladů může být jejich značná heterogenita. Z teoretických východisek plyne, že za transakční náklady lze považovat téměř jakoukoliv negativní determinantu ovlivňující jak ekonomický růst

v makroekonomickém pohledu tak rozhodování či náklady konkrétní firmy, či výrobního řetězce v pohledu mikroekonomickém. Následující práce se zabývají transakčními náklady z různých úhlů pohledu v rozdílných částech ekonomiky.

Charles Nolan a Alex Trew (2011) se ve své práci zabývají endogenními transakčními náklady, jejich složením, velikostí a dopadem. Jejich práce pracuje s modelem diverzifikace rizika. Dalším užitým předpokladem je zde rozdělení na investice do institucí usnadňujících transakce a samotnými transakčními náklady na transakci. Dále autoři vycházejí z teze, že kvalita institucí a velikost trhu jsou determinovány rozhodnutími subjektů s averzí k riziku.

Pokud budou transakční náklady brány jako endogenní determinanta ekonomické rovnováhy, bude možno pozorovat rozdílné výsledky, než udávají modely, kde jsou tyto náklady pojímány jako veličina exogenní. Autoři v této práci používají vlastní matematický model inspirovaný prací Townsenda.

V práci je dosaženo závěru, že mnoho institucí, které mají pozitivní vliv na ekonomický růst, se jeví jako „poddimenované“ v případě, že transakční náklady budou zahrnuty jako endogenní veličina do modelu určenému k jejich deskripci. Toto je možné pozorovat konkrétně na daňové zátěži, která je existencí těchto institucí ovlivněna. Jinými slovy řečeno, některé instituce sice podporují ekonomický růst, ale náklady na jejich provoz, se promítnou do daňové zátěže, což lze považovat za transakční náklady, a při zohlednění tohoto faktu se tedy tyto instituce jeví jako neefektivní, v extrémních případech jako instituce mající až distorzní efekty na ekonomiku dané země.

Autoři ve své práci použili jako jednu z proměnných se signifikantním dopadem na ekonomický růst „subjekty s averzí k riziku“. Zde lze najít určitou paralelu s výše řešovanou prací, která uvádí právě snižování rizika institucemi jako jednu z hlavních determinant rozvoje ekonomicky nerozvinutých zemí.

Tamara Todorová (2014) se ve své práci věnuje transakčním nákladům, jako determinantě tržních selhání. Za efektivní trhy jsou v této práci považovány takové trhy, které jsou svobodné, konkurenční a neobsahují externalitu. Dále autorka vychází z Paretova optima, jelikož za neefektivní trhy považuje ty, na kterých lze dosáhnout lepšího ekonomického zisku jednoho hráče, bez poškození hráče jiného. Dále na neefektivních trzích lze zdroje použít lépe, efektivněji, než jsou používány doposud. Na základě těchto předpokladů autorka provádí rešerši literatury a dochází k závěru, že pokud existují na trhu nízké

transakční náklady, trh má menší sklony k selhání a nedokonalostem, což umožňuje rychlejší a efektivnější alokaci zdrojů. Jako příklad jsou uvedeny trhy západních zemí, které lze považovat za stabilní a efektivní. Naopak trhy, které operují s vysokými transakčními náklady, vykazují častější selhání a nejsou efektivní při alokaci zdrojů. Na základě těchto poznatků autorka dochází k závěru, že tato tržní selhání jsou způsobena právě transakčními náklady.

Toto zjištění je ovšem nepřímé, jelikož ho bylo dosaženo na základě faktu, že všechna tržní selhání není možno vysvětlit stejnými příčinami, ale je možno je vysvětlit transakčními náklady.

Frank A.G. den Butter a Robert H. J. Mosch (2003) zkoumají vliv transakčních nákladů a důvěry na mezinárodní obchod. Práce vychází z předpokladu, že transakční náklady jsou determinantou, která způsobuje, že mezinárodní obchod je menší než předpokládá tradiční teorie obchodu. Dalším předpokladem je, že důvěra mezi obchodními partnery snižuje transakční náklady a tedy prospívá obchodu. Autoři z těchto předpokladů sestavili dvě zkoumané hypotézy (viz níže). Pro testování hypotéz byl sestaven model, který jako hlavní determinanty vysvětlující hodnotu bilaterálního obchodu používá vzdálenost mezi obchodujícími ekonomikami a jejich velikost (vyjádřeno HDP). Předpoklad je, že čím větší je velikost zkoumaných ekonomik a čím menší je vzdálenost mezi nimi, tím větší obchod mezi nimi bude probíhat. Dle autorů odvolávajících se na starší práce, takto specifikovaný model dokáže vysvětlit velikost bilaterálního obchodu ze 60 až 80 procent. Do modelu jsou dále doplněny proměnné jako HDP na hlavu, kvantifikovaná neformální důvěra (vycházející z průzkumu EUBarometer) a kvantifikovaná formální důvěra (kvantifikace na základě podobnosti vládních systémů). Data pocházejí z 25 zemí z roku 1996.

První hypotéza říká, že problémy ve vzájemné důvěře obchodních partnerů jsou zdrojem obchodních bariér a také transakčních nákladů. Model potvrdil tuto hypotézu. Toto je vysvětlováno tím, že do transakčních nákladů jsou zahrnuty náklady na zajištění transakce, náklady na informace o partnerovi atd. Druhá hypotéza říká, že důvěru lze dělit na formální a neformální, přičemž obě jsou pro mezinárodní obchod důležité a tedy rozvíjí hypotézu první. Tato hypotéza byla také potvrzena. Dalším zjištěním, ke kterému lze modelem dojít je, že oba dva druhy vzájemné důvěry jsou navzájem substituovatelné a mají značný dopad na mezinárodní obchod.

Stejný autor jako v předchozí práci, Frank A. G. Den Butter se dále zabývá také mikroekonomickým dopadem transakčních nákladů v globalizovaném světě. Zde je věnována pozornost dopadu transakčních nákladů na rozhodování společností při řešení otázky „zda nakupovat či vyrábět“ a také při volbě umístění výrobní jednotky rozsáhlého výrobního řetězce. Tato práce je teoretická a neobsahuje matematicko-ekonomický model. Metodou zkoumání je zde rešerše dostupných odborných zdrojů.

Autor dochází k závěru, že v současné globalizované světové ekonomice, kde téměř neexistují překážky pro zahraniční obchod a výrobní řetězce jsou geograficky decentralizovány je udržení nízkých transakčních nákladů jednou z hlavních oblastí zájmu firem. Transakční náklady v různých podobách lze vidět ve všech aspektech determinujících jejich úspěšnost. Sem patří také důvěra společnosti ve firmu, či externality, které pokud jsou pozitivní, mohou se projevit na snižování transakčních nákladů.

Gennady Bilych (2013) zkoumá vztah mezi úrovní demokratických institucí a ekonomickým růstem. Transakční náklady směny jsou zde brány jako determinanta ekonomického růstu, která je ovlivněna stavem ekonomické a politické svobody. Základní předpokládaný vztah v této práci je, že při snížení transakčních nákladů dojde ke zrychlení ekonomického růstu. Toto dále platí i opačně, tedy dojde-li ke zvýšení transakčních nákladů, dojde ke zpomalení ekonomického růstu.

Výrazný rozdíl této práce, oproti ostatním pracím na toto téma činí v tom, že zde je sledováno nejen období blízké minulosti a 20. století, ale také je studováno období 18. a 19. století. Velká pozornost je také dána Číně, jakožto zemi, která zažila v posledních dekáдах velmi vysoký ekonomický růst. Autor v této práci sestavuje ekonometrický či matematický model, ale vychází z analýzy jiných vědeckých prací a dále používá metodu komparace mezi jednotlivými zeměmi. Zejména pracuje s ukazateli ekonomického růstu a indexy institucionálního prostředí.

Výsledky jsou zde poměrně překvapivé. Práce dochází k závěru, že vzájemný vztah mezi úrovní demokracie a ekonomickým růstem nemusí být vůbec silný. Naopak je zde poukazováno na některé nedemokratické země, jejichž ekonomický růst je rychlejší než v demokratických zemích. Tedy lze říci, že i „diktátor“ může ustanovit efektivní ekonomické instituce. Tímto ovšem vztah mezi demokratickými institucemi a ekonomickým růstem nemusí být nutně úplně popřen. Zde je spíše nutno zvážit i

alternativu opačné kauzality, tedy že ekonomický růst má vliv na sílu demokratických institucí⁸. Nicméně zde sám autor dodává, že v diktaturách je životní úroveň obyvatelstva zpravidla nižší než v demokratických státech.

Dalším závěrem je, že ekonomický růst zemí se neodvíjí od absolutní výše transakčních nákladů, ale od jejich změny. Pokud jsou transakční náklady v čase konstantní, potom je ekonomický růst determinován pouze technologickou a vědeckou úrovní dané ekonomiky. Jinými slovy lze říct, že u ekonomického růstu rozvinutých zemí je výše transakčních nákladů silnější determinantou, jelikož méně rozvinuté země mají mnohem více možností stimulace ekonomického růstu. Zde je myšleno například zavedení technologií, které jsou ve vyspělém světě běžné.

Pablo Druck a Jorge Streb ve své stati testují hypotézu, že minimální vláda⁹ vede k nízké úrovni politické nejistoty a k nízkým transakčním nákladům a toto dále ovlivňuje výši příjmů na hlavu v dané ekonomice. Transakční náklady jsou zde ztělesněny úrokovými sazbami, tedy náklady na získávání kapitálu. Zde je vycházeno z obecné ekonomické teorie, která říká, že nízké úrokové sazby (zde transakční náklady) zpřístupňují kapitál a tedy podporují ekonomický růst.

Použitý ekonomický model v této práci vychází z modelu kapitálového trhu, který jako vstupní proměnné používá úrokovou míru, portfoliovou alokaci a kapitálovou zásobu. Toto je dále komparováno s údaji o příjmu na hlavu v konkrétní ekonomice. Data pocházejí z let 1960 – 1990 rozdělených do dvou datových řad, kdy první obsahuje data 1960-1975 a druhý 1975-1990. Zkoumáno je zde 62 zemí. Kauzalitu mezi proměnnými zkoumali za použití Grangerova testu.

Na základě výsledků modelu autoři došli k závěru, že počáteční hypotéza je potvrzena. Omezená vláda, je jednoznačně pozitivní pro ekonomický růst, tedy čím méně zásahu do ekonomického mechanismu provádí a čím větší prostor dává ekonomickým procesům, tím menší je nejistota subjektů přesouvat kapitál na tyto svobodné trhy. Toto dále ovlivňuje velikost transakčních nákladů na operace s kapitálem a tím podporuje

⁸ Zde můžeme vidět paralelu s politologií a sociologií, které tvrdí, že společnost žijící v relativním blahobytu je svým smýšlením více demokratická, neuchyluje se ke krajním autoritářským názorům a tedy dochází k posilování demokratických institucí (formálních i neformálních).

⁹ Teorie minimální vlády, nebo také minimálního státu (minimal government) je myšlenkou prosazovanou liberálními ekonomy, která staví na předpokladu, že čím menší je státní aparát a čím méně zasahuje do ekonomiky dané země, tím je to pro samotnou ekonomiku lepší, jelikož stát zpravidla není efektivní při zasahování do ekonomiky.

ekonomický rozvoj, v této práci ztělesněný příjmem na hlavu, což je ve shodě s prací Douglassa Northa a jiných liberálních ekonomů.

Shrnutí

Rešerše vědeckých prací na téma transakčních nákladů potvrdila ve shodě s teoretickými východisky, že transakční náklady ovlivňují při určitém pohledu všechny aspekty ekonomického mechanismu, proto rešeršované práce byly vybrány tak, aby pokryly více ekonomických témat vztahujících se v konečném důsledku k ekonomickému růstu. Po provedení rešerše lze říci, že transakční náklady v jakékoliv podobě mají být co nejnižší, ač ne vždy je to možné.

Můžeme zde tedy vidět, že transakční náklady se projevují v oblasti zahraničního obchodu a ovlivňují jeho velikost přes vzájemnou důvěru obchodujících stran. V tomto případě se opět dostáváme k již několikrát zmíněnému riziku a tedy k transakčním nákladům vznikajícím při jeho eliminaci. S rizikem pracují i další autoři, kteří prokazují, že riziko je determinantou výše úrovněvých sazeb v ekonomice, které samy o sobě mohou být z určitého pohledu také vnímány jako transakční náklady a tedy tímto kanálem ovlivňuje ekonomický růst. Pokud výše napsané vztáhneme k teoretickým východiskům, je možné rozpoznat, že zde se jedná o transakční náklady ex-ante.

Další práce ukazuje možnosti užití transakčních nákladů při rozboru efektivnosti institucionálního prostředí v podpoře ekonomického růstu. Zde transakční náklady vystupují jako cena za existenci daných institucí a demonstrují, že i na první pohled vhodná (rentabilní) instituce po započítání těchto nákladů se stává institucí velmi neefektivní a v určitých případech až distorzní. Toto koresponduje s jiným závěrem, který říká, že pro ekonomický růst je vhodný co nejmenší státní (omezuující) aparát. Všechny práce se dále shodují, že kvalitnější instituce s nízkými transakčními náklady lze hledat převážně ve vyspělých zemích, což ovšem vede i k uvažování opačné kauzality, která je v rozporu s teoretickými východisky, a to, že kvalita institucí může být dána spíše ekonomickou úrovní země, než ekonomická úroveň kvalitou institucí.

4. Vliv institucionálního prostředí na hospodářský růst zemí V4

V této kapitole bude provedena komparace zemí V4 zaměřující se na vztah hospodářského růstu a kvality jejich institucionálního prostředí a jeho vybraných částí. Účelem zde je tedy zjistit a prozkoumat, která část institucionálního prostředí má největší vliv na ekonomický růst dané země, nebo naopak, která část institucionálního prostředí v konkrétních případech neodpovídá teoretickým východiskům a proč. Jako první zde bude zhruba popsána skupina V4, poté uvedena metodologie komparace, následně bude zkoumáno institucionální prostředí a jeho vliv na ekonomický růst daných zemí. Dále bude provedena komparace těchto zemí a nakonec budou uvedeny kritické poznámky.

4.1 Visegrádská skupina

Jelikož v další části této práce bude analyzován vliv institucionálního prostředí na země Visegrádské skupiny, nyní bude popsána její historie a vývoj institucionálního prostředí členských zemí.

Historie

Visegrádská skupina byla založena 15. února 1991. V tento den byla prezidentem ČSFR Havlem, premiérem Maďarska Antalem a prezidentem Polska Walesou podepsána deklarace blízké spolupráce. V roce 1993 se díky rozpadu ČSFR z původní Visegrádské trojky stal pakt čtyř zemí, jelikož Česká i Slovenská republika se rozhodly v tomto uskupení setrvat. Toto jednání bylo inspirováno historickým setkáním českého, polského a maďarského krále v roce 1335 ve Visegrádu. Tehdy se panovníci dohodli na politické a ekonomické spolupráci, stejně jako představitelé moderních států v roce 1991.

Hlavní důvody existence tohoto uskupení se dají shrnout takto:

- kooperace vstupu do Evropské unie
- podpora ekonomického transformačního procesu členských zemí
- rozvoj demokratické společnosti
- posilování kulturní soudržnosti
- posílení stability v regionu
- společná podpora vědy a výzkumu.

Za mezník pro toto uskupení lze považovat vstup do Evropské unie v roce 2004. Touto událostí se činnost skupiny rozšířila o kooperaci při prosazování vlastních zájmů v rámci struktur EU. Důležitou činností Visegrádské skupiny je tvorba a provozování

společného fondu. Byl založen 9. 6. 2000 se sídlem v Bratislavě. Řídícím orgánem zde je Konference ministrů zahraničních věcí členských zemí a Rada velvyslanců. Výkonným orgánem je pak ředitel. Jako zajímavost se může jevit, že úředním jazykem této instituce je angličtina, ač není oficiálním státním jazykem ani jednoho členského státu. Rozpočet fondu je tvořen finančními příspěvky každoročně vloženými členskými zeměmi. Tyto příspěvky jsou stejně velké pro všechny zúčastněné země. MŠMT (2016)

Jako společný rys institucionálního prostředí těchto zemí je jejich socialistická minulost. Díky ní došlo k velmi specifickému stavu institucí těchto zemí, jelikož svobodný trh a podnikání v nich buď neexistovalo (Československo), nebo bylo radikálně omezeno (Maďarsko). Po změnách plynoucích z událostí roku 1989 bylo tedy nutno ve všech zemích této skupiny znovu vytvořit mnohé ekonomické instituce, které dále umožnily vznik kapitalistického hospodářství. Dalším společným rysem těchto zemí je korupce, která se stala standardní, z nedostatku plynoucích, hluboce zakořeněnou neformální institucí.

4.2 Metodologie

Hospodářský růst – hospodářský růst jednotlivých zemí V4 zde bude kvantifikován ukazatelem meziročního růstu HDP v procentech. Data budou získána z databáze Světové banky. Jako determinanta ekonomického růstu bude považována pouze kvalita institucionálního prostředí a s ní bezprostředně související kvalita politického prostředí, takže nebudou zvažovány jiné zdroje růstu, jako jsou například:

- vybavenost přírodními zdroji,
- počet obyvatel,
- velikost HDP na hlavu,
- vzdělanost,
- technologická vybavenost,
- kvalita půdy, klimatické podmínky atd.

Kvalita institucionálního prostředí – ke kvantifikaci této veličiny budou použity subindexy renomovaných společností věnující se dané problematice, sdružené pod záštitou indexu World Governance Indicators sestavovaného Světovou bankou.

Členění komparace - Komparace bude členěna do podkapitol dle jednotlivých zemí V4. U každé země budou posuzovány vývoje subindexů popisujících změny institucionálního prostředí a bude hledán jejich vztah s ekonomickým růstem.

Problémy komparace – za signifikantní problém následující komparace lze považovat fakt, že použité země jsou malé otevřené ekonomiky (s výjimkou Polska). To znamená, že jejich ekonomický růst je velmi silně determinován ekonomickou situací u klíčových obchodních partnerů. Jako příklad lze uvést silnou závislost ekonomiky České republiky na ekonomice Německa, a to v dlouhodobém měřítku. Hypoteticky tedy může dojít k situaci, kdy se bude dlouhodobě zhoršovat kvalita institucionálního prostředí, ale bude docházet k ekonomickému růstu taženému právě takovým silným a dlouhodobě rostoucím partnerem.

4.3 Základní ekonomické charakteristiky zemí V4

Nyní popíšeme základní ekonomické charakteristiky zemí V4 s přihlédnutím k jejich počátečním ekonomickým podmínkám (tzn. k roku 1993) a jejich ekonomický vývoj do roku 2014. Nejdůležitější ekonomické informace týkající se hospodářského růstu jsou shrnuty v následující tabulce.

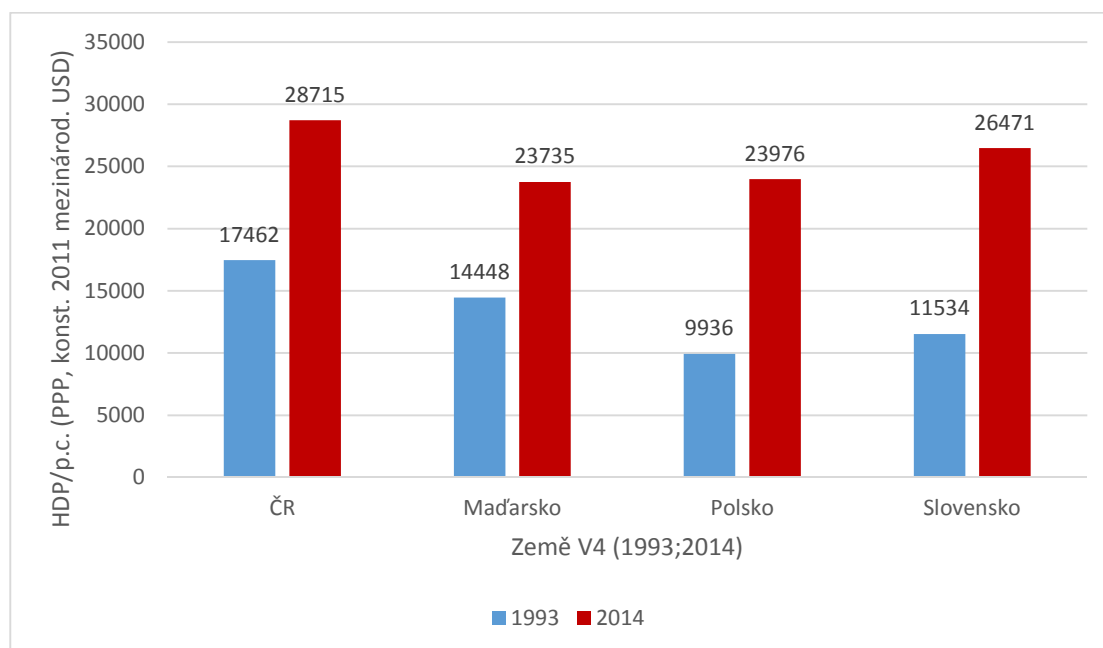
Tab. 4.1 Základní ekonomické ukazatele zemí V4, 1993 - 2014

Země	Česká republika	Maďarsko	Polsko	Slovensko
Průměrný počet obyvatel	10 362 908	10 131 614	38 302 648	5 382 611
Průměrný růst HDP v % (1993-2014)	2,41	2,06	4,22	4,07
Průměrná Inflace v % (1993-2014)	5,16	10,24	9,85	4,69
Průměrné PZI ku HDP v % (1993-2014)	4,25	10,00	3,26	2,38
HDP/p.c. 1993, (PPP, konst. 2011 mezinárod. USD)	17 462,34	14 447,64	9 935,56	11 533,70
HDP/p.c. 2014, (PPP, konst. 2011 mezinárod. USD)	28 715,14	23 734,79	23 975,83	26 470,61
% změna HDP/p.c. 2014/1993 (PPP, const. mezinárod. USD)	64,44	64,28	141,31	129,51

Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

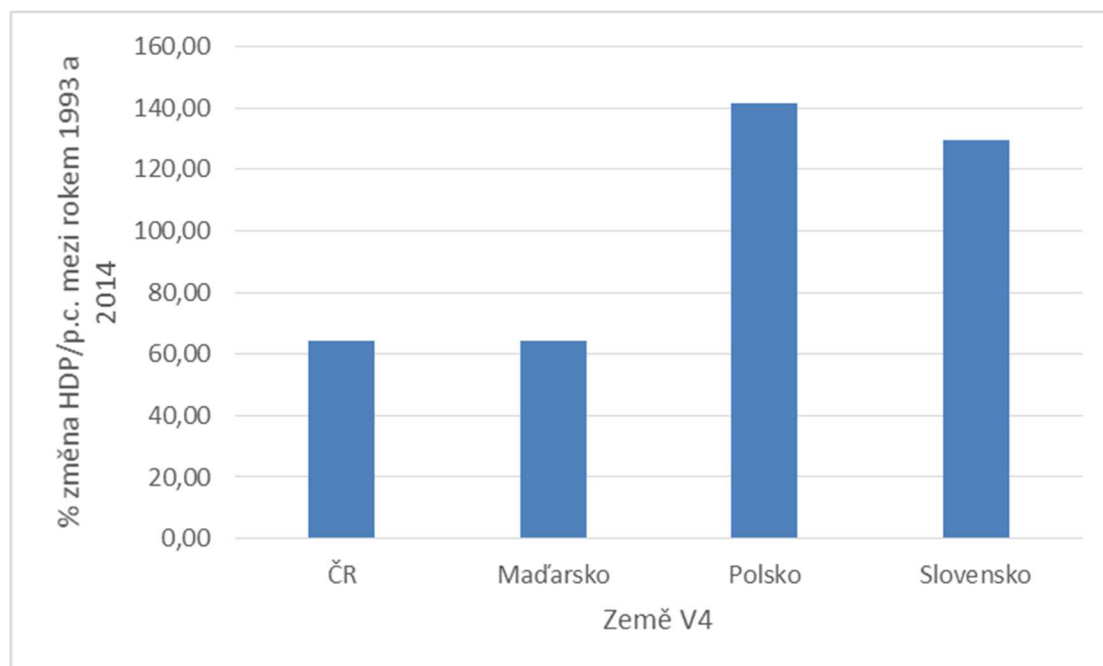
Z tabulky 4.1. je patrné, že ekonomicky nejrozvinutější zemí dle HDP na hlavu byla v roce 1993 Česká republika, následovaná Maďarskem, Slovenskem a Polskem. V posledním sledovaném období ovšem došlo ke změně pořadí. Nejrozvinutější zůstává sice Česká republika, ale Maďarsko, které bylo druhé v HDP na hlavu se přesunulo až na poslední místo. Slovensko, které na konci společného státu s Českou republikou bylo v HDP na hlavu zhruba na dvou třetinách ČR, se přiblížilo na téměř 90 % její úrovně dnes. Největšího procentuálního růstu HDP k prvnímu sledovanému období dosáhlo Polsko, což samo o sobě naznačuje vyšší kvalitu institucionálního prostředí vůči ostatním státům. Proč tomu tak je, bude obsahem dalších částí této kapitoly. Absolutní změna HDP na hlavu v zemích V4 je zobrazena v grafu 4.1.

Graf 4.1. HDP/p.c. v (PPP, konst. 2011 mezinárod. USD), 1993 a 2014 v zemích V4



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

Graf 4.2. % růst HDP/p.c. v (PPP, konst. 2011 mezinárod. USD) mezi rokem 1993 a 2014



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

Zde je nutno ovšem říci, že vypovídací hodnota absolutní změny HDP na hlavu je nízká, jelikož je zde výrazný rozdíl v absolutních hodnotách tohoto ukazatele ve výchozím roce (1993). Například pro ČR ve výchozím roce je hodnota tohoto ukazatele téměř

dvojnásobná, než je tomu ve stejném roce v Polsku. Zde má lepší vypovídací hodnotu procentní změna mezi výchozím a konečným rokem.

Z grafu 4.2 je patrný zásadní rozdíl v procentuálním růstu mezi prvním a posledním sledovaným obdobím. Zatímco země, které měly nejvyšší HDP na hlavu v prvním období, dosáhly změny (růstu) tohoto ukazatele kolem 64 %, země s nižším HDP na hlavu v prvním období dosáhly růstu mnohem výraznějšího, cca 140% v Polsku a cca 130% na Slovensku.

4.4 Česká republika

Z tabulky 4.1 je jasné patrné, že nejlepší výchozí ekonomická úroveň byla v roce 1993 v České republice. Toto lze vysvětlit již ekonomickým náskokem českých zemí v období mezi světovými válkami, který byl dán značnou hospodářskou vyspělostí. V období socialismu došlo sice ke zpomalení hospodářského růstu a k transformaci hospodářství na neefektivní a značně extensivní model, nicméně i přes to, byl hospodářský náskok oproti ostatním zemím V4 zachován. Na samém konci 80. let 20. století se v Československu objevily snahy určité hospodářské modernizace a reformace. Byly zaváděny výroby moderního spotřebního zboží, například výroba kompaktních disků v roce 1988, také se měnil způsob vnitřního řízení podniků (účtování „na dílnu“) apod. Nicméně zde je nutno říci, že tyto změny byly prováděny velmi pomalu a opatrně a celkově nedostatečně. Po změně režimu v roce 1989 došlo k rušení velkého množství hlavně průmyslových podniků, nicméně stále v ČR zůstávala silná, a v některých případech kvalitní základna sekundárního sektoru. Představitelé státu se k přechodu na tržní hospodářství rozhodli použít cestu tzv. „šokové terapie“, tedy rychlého a razantního přechodu. Privatizace probíhala v několika vlnách velmi specifickou a mnohými kritizovanou formou tzv. „kuponové privatizace“.

Stejně jako v dalších zemích v 90. letech došlo k razantnímu rozšiřování terciálního sektoru. Hlavní devizou pro ekonomický růst v dalších letech se ukázala být relativně levná, avšak dobře vzdělaná pracovní síla. Země dosahovala mezi lety 1993 – 2014 druhého nejpomalejšího průměrného ekonomického růstu ze zemí V4. Takto nízká průměrná hodnota může být mimo jiné obecným teoretickým poznatkem, že ekonomicky vyspělejší země CP rostou pomaleji než-li země méně vyspělé.

Transformace institucí v ČR

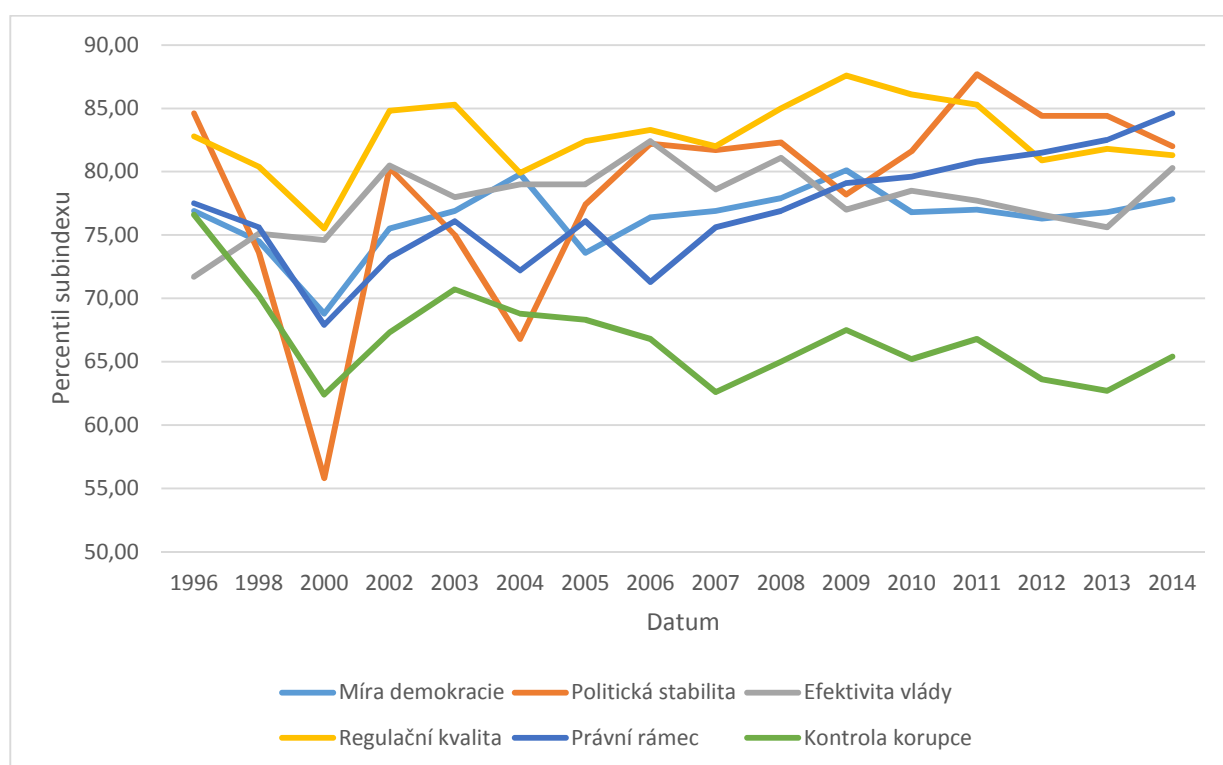
V obou zemích bývalého Československa před samotnou transformací neexistoval institucionální rámec pro podnikání. Za jedinou výjimku lze považovat tzv. svobodná řemesla, nicméně jednalo se o zanedbatelnou část tehdejší ekonomiky. Z této situace tedy vyplynula potřeba instituce nově vytvořit. Je obecně známým faktem, že politické prostředí, hlavně v 90. letech trpělo nedostatkem kvalitních lidí, značnou neodborností a množstvím korupčních a jiných kauz. Vývoj institucionálního prostředí v České republice zachycují následující grafy.

V České republice instituce vznikly revoluční cestou. Na základě práce *Tamelinových* (2012) tedy lze předpokládat silný vztah mezi kvalitou politického prostředí a vytvořenými ekonomickými institucemi. V případě ČR lze vidět vztah mezi ukazatelem ochrany vlastnických práv a přímými zahraničními investicemi. Česká republika dosahuje ve zkoumaném období druhých nejvyšších hodnot tohoto subindexu (po roce 2008 nejvyšších) ze zemí V4 a PZI jsou také v průměru druhé nejvyšší.

V případě České republiky je v grafu 4.3 evidentní propad všech ukazatelů WGI mezi lety 1996 a 2000. Toto je krizová situace, kdy úpadek institucionálního prostředí vedl k ekonomickým kontrakcím. V roce 1996 došlo k propadu obchodní bilance díky silným PZI, které stimulovaly agregátní poptávku, což ovšem bylo mimo schopnosti kapacit tehdejší ekonomiky, což se přelilo do importu. Vláda nebyla ochotna „přitvrdit“ rozpočtovou politiku, aby situaci řešila a ČNB se rozhodla jednat na „vlastní pěst“. Zvýšila povinné minimální rezervy a úrokové sazby. V té době byla ovšem Česká ekonomika již za vrcholem svého ekonomického cyklu a tímto chováním ČNB byl vydán další zpomalující impuls. Když v roce 1997 začala přicházet recese vláda reagovala úspornými balíčky, které snížily vládní výdaje a očekávala expanzivní monetární politiku od ČNB, což se nestalo. Centrální banka setrvala u restrikcí Holman (2000).

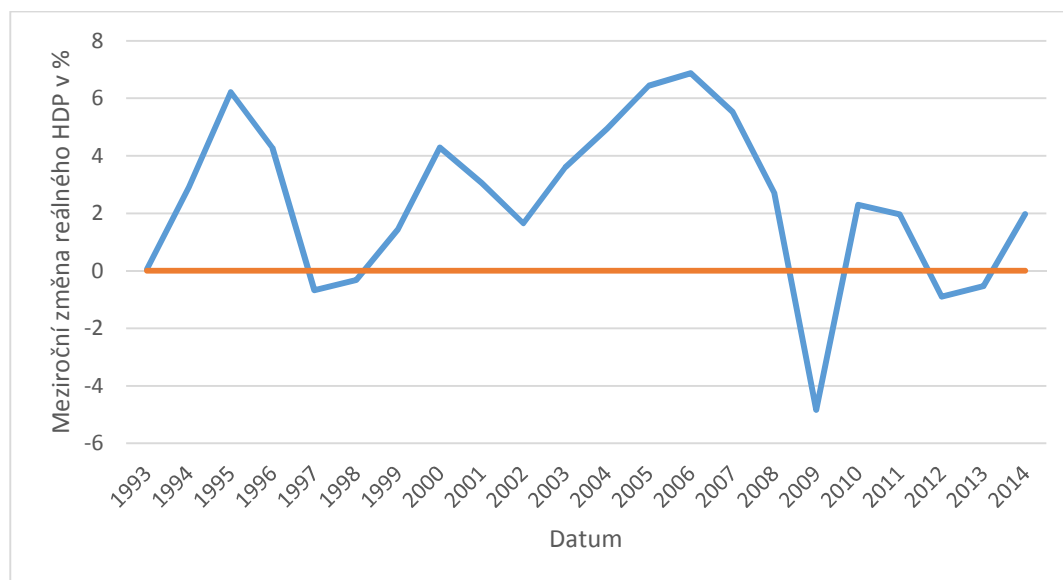
Na výše popsané situaci lze vidět, jak prudká změna v institucionálním prostředí podpořila ekonomický úpadek. Vzhledem k tomu, že ČNB je považována za činitele ovlivňujícího formální instituce, stejně jako vláda, tak nesoulad těchto institucí se projevil v celkových ukazatelích WGI.

Graf 4.3 Vývoj subindexů WGI v ČR 1996 - 2014¹⁰



Zdroj: World Bank WGI (2016), vlastní zpracování

Graf 4.4 Meziroční změna reálného HDP v ČR 1996 -2014



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

¹⁰ Indexy jsou v rozpětí 0 – 100 bodů, čím vyšší hodnota, tím kvalitnější institucionální prostředí.

Navíc v roce 1998 došlo k pádu Klausovy vlády, což je patrné na propadu ukazatele politické stability. *Williamson* (2000) sice uvádí, že změny institucionálního prostředí trvají desetiletí, nicméně zároveň připouští, že může dojít k jejich rychlé krizové změně, což je přesně tento případ.

Výše napsané můžeme dále porovnávat se situací globální krize kolem roku 2009. V případě tohoto propadu míry ekonomického růstu lze pozorovat, že nedošlo k prudkému propadu institucionálního prostředí. Z toho lze vyvozovat, že pokud se jedná o kontrakce ekonomického růstu, které jsou způsobené vnějšími vlivy, u indikátorů WGI nedochází ke změně.

4.5 Slovensko

Situace Slovenska v roce 1993 byla horší než v ČR. Slovensko v období předválečném nebylo silně průmyslově vybaveno jako české země. První větší industrializací prošla jeho ekonomika v době těsně před druhou světovou válkou a další potom v období socialismu. Industrializace v tomto období se zaměřovala především na budování těžkého strojírenského a zpracovatelského průmyslu, který produkoval výrobky s nižší přidanou hodnotou. Po změnách roku 1989 a po osamostatnění se ukázala závislost Slovenska na podpoře z českých zemích (dělení společného československého rozpočtu ve prospěch Slovenska) a projevila se neefektivita a nerentabilita existujícího průmyslu, došlo k úpadku celých velkých průmyslových koncernů (např. ZTS Martin) a celých průmyslových odvětví, například zbrojního průmyslu.

Dalším problémem byla netransparentní a neefektivní privatizace, korupce a celkový ekonomický „chaos“ v 90. letech minulého století, který dosahoval ještě vyšší úrovně než v České republice. Přesto se dokázalo Slovensko ekonomicky vzchopit a těžit ze stejných výhod, jako měla ČR, tedy z levné, ale kvalitní pracovní síly. V roce 2007 země dosáhla meziročního růstu HDP o více než 10 % a stala se ten rok jednou z nejrychleji ekonomicky rostoucích zemí na světě. Zde se jako velmi zajímavé může jevit, že i přes tak vysoký průměrný ekonomický růst se jedná o zemi s nejnižšími PZI ze všech zemí V4.

Transformace institucí na Slovensku

Jelikož Slovensko bylo až do roku 1993 v jednom státním uskupení s Českou republikou, vznik jeho institucí je téměř totožný do roku 1993 jako v ČR. To znamená, že zde nebyl žádný institucionální rámec pro soukromé podnikání a celý musel být znovu vytvořen. V prvních letech samostatného státu se k moci dostala vláda premiéra Mečiara, která

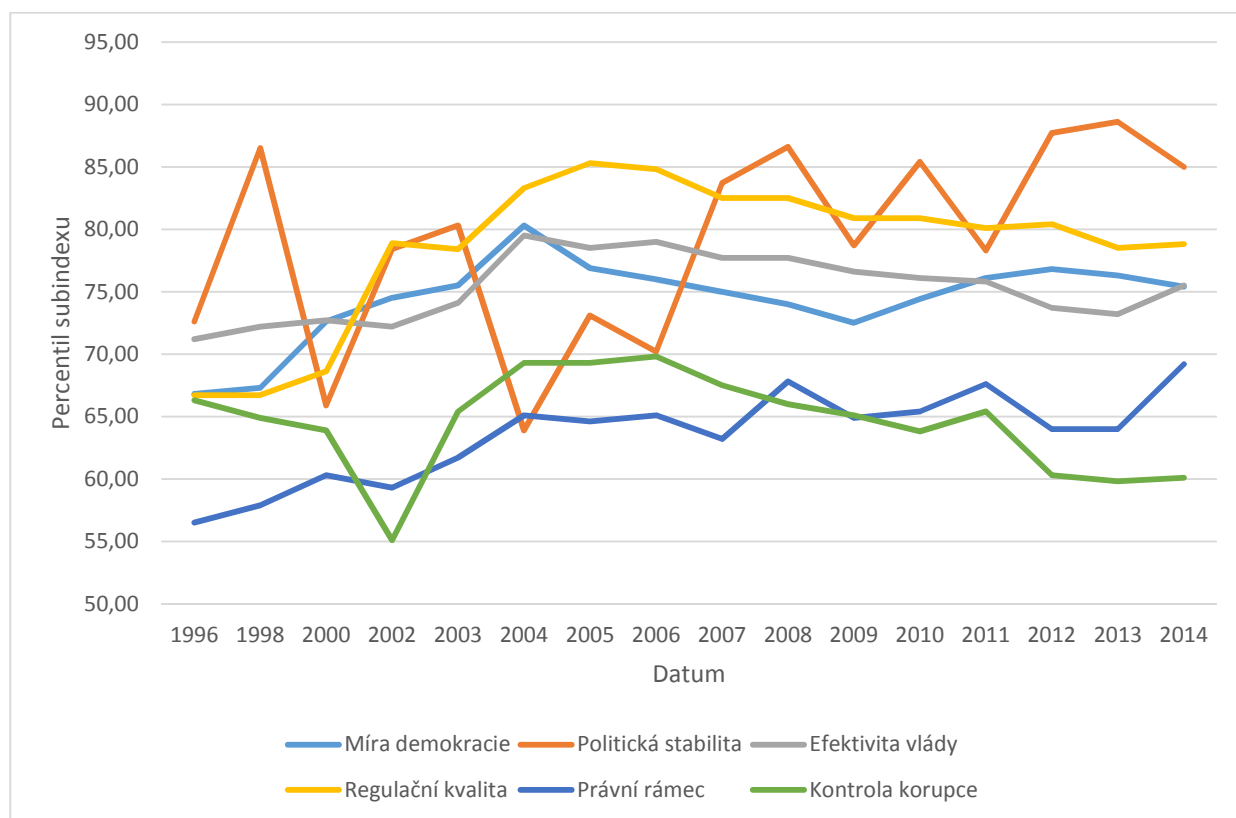
zpomalila reformační proces a vysloužila si ostrou kritiku ze zahraničí. Země v této době byla značně nedůvěryhodná pro zahraniční investory. Situace se zlepšila s příchodem nových vlád. Za zmínku stojí některé prorůstové institucionální opatření. Prvním je zavedení rovné daně ve výši 19 % pro zdanění příjmů fyzických i právnických osob a pro DPH v roce 2004. Toto bylo doprovázeno dalšími reformami (sociálními, zdravotními) a vedlo k odstranění daňových duplicít Čižík (2008). Dalším významným krokem bylo zrychlení zapsání nových společností do obchodního rejstříku. Problémem Slovenska v současnosti jsou velké ekonomické regionální rozdíly.

Z grafu 4.5. můžeme vidět, že Slovensko ve sledovaném období dosáhlo růstu všech ukazatelů WGI s výjimkou ukazatele kontroly korupce. Zde tedy můžeme předpokládat spojitost ekonomického růstu s vývojem institucionálního prostředí.

Dále je důležité povšimnout si faktu, že Slovensko bylo zemí ze skupiny V4, která na počátku sledovaného období měla nejnižší hodnoty všech ukazatelů WGI viz. graf 4.5. Zajímavý vývoj lze sledovat speciálně u ukazatele stavu demokracie, který zde, což je na porevoluční zemi zajímavé, také začíná velice nízkou počáteční hodnotou oproti ostatním zemím skupiny. Toto lze přisuzovat již zmíněné Mečiarově vládě, která byla zahraničím považována za velmi málo demokratickou, a tento fakt se odrazil i v indexu. Stejnou příčinu je možné taky vidět ve stavu subindexu kvalita regulátora, který po roce 1998 strmě vystoupal. Toto značí schopnost tehdy nové koaliční vlády zavádět potřebné reformy. Zde lze také vidět určitý vztah vývoje růstu HDP a institucionálního prostředí, jelikož v roce 1998 dosahoval ekonomický růst Slovenska svého minima v daném období, což je patrné z grafu 4.6, a poté začal prudce stoupat, stejně jako indexy WGI.

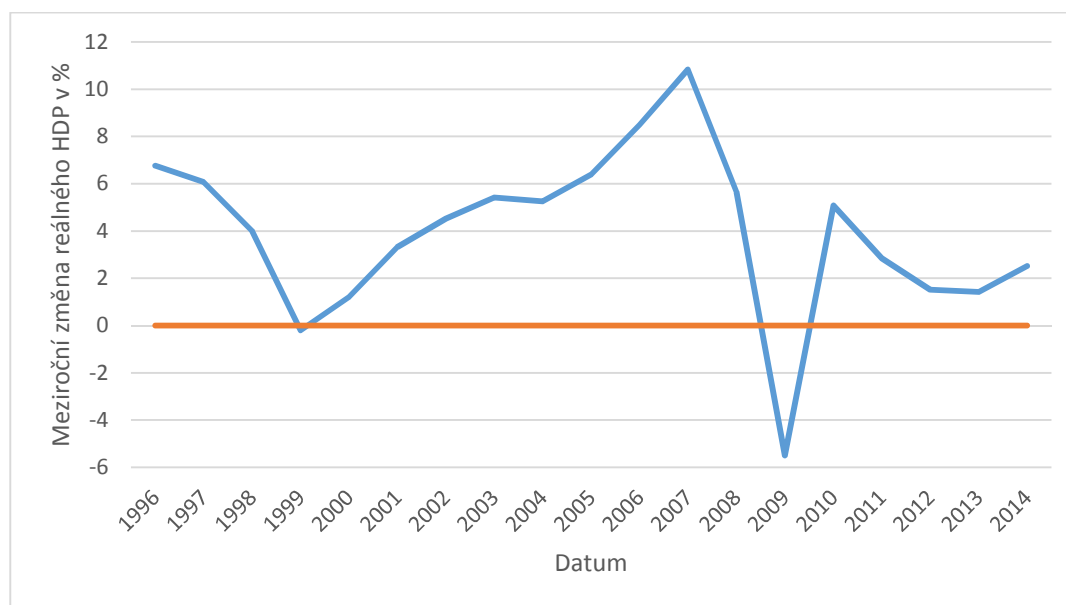
Tady je ovšem nutné upozornit, že tento podobný vývoj může být náhodný, jelikož není pravděpodobná tak extrémně rychlá reakce ekonomického růstu na změnu institucionálního prostředí. Pravděpodobnější je předpokládat, že tato změna se projevila až v dalších letech, kdy Slovensko dosahovalo velmi vysokého tempa ekonomického růstu, ale opět nelze jednoznačně říci, že se tak dělo jen a pouze na základě obratu ve vývoji institucionálního prostředí, ale spíše se tato změna institucionálního prostředí projevila jako podpůrný stimulant.

Graf 4.5 Vývoj subindexů WGI na Slovensku 1996 – 2014



Zdroj: World Bank WGI (2016), vlastní zpracování

Graf 4.6 Meziroční změna reálného HDP na Slovensku 1996 -2014



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

4.6 Maďarsko

V roce 1989 bylo Maďarsko zemí s druhou nejvyšší ekonomickou úrovní ze zemí skupiny V4. Stejně jako ostatní země tohoto uskupení mělo levnou a kvalitní pracovní sílu, relativně hustou infrastrukturu, ale také bylo jedinou zemí z této skupiny, která již v roce 1989 měla liberalizovanou značnou část cen. Na rozdíl od Polska, či Československa zvolilo Maďarsko při transformaci hospodářství cestu gradualismu.

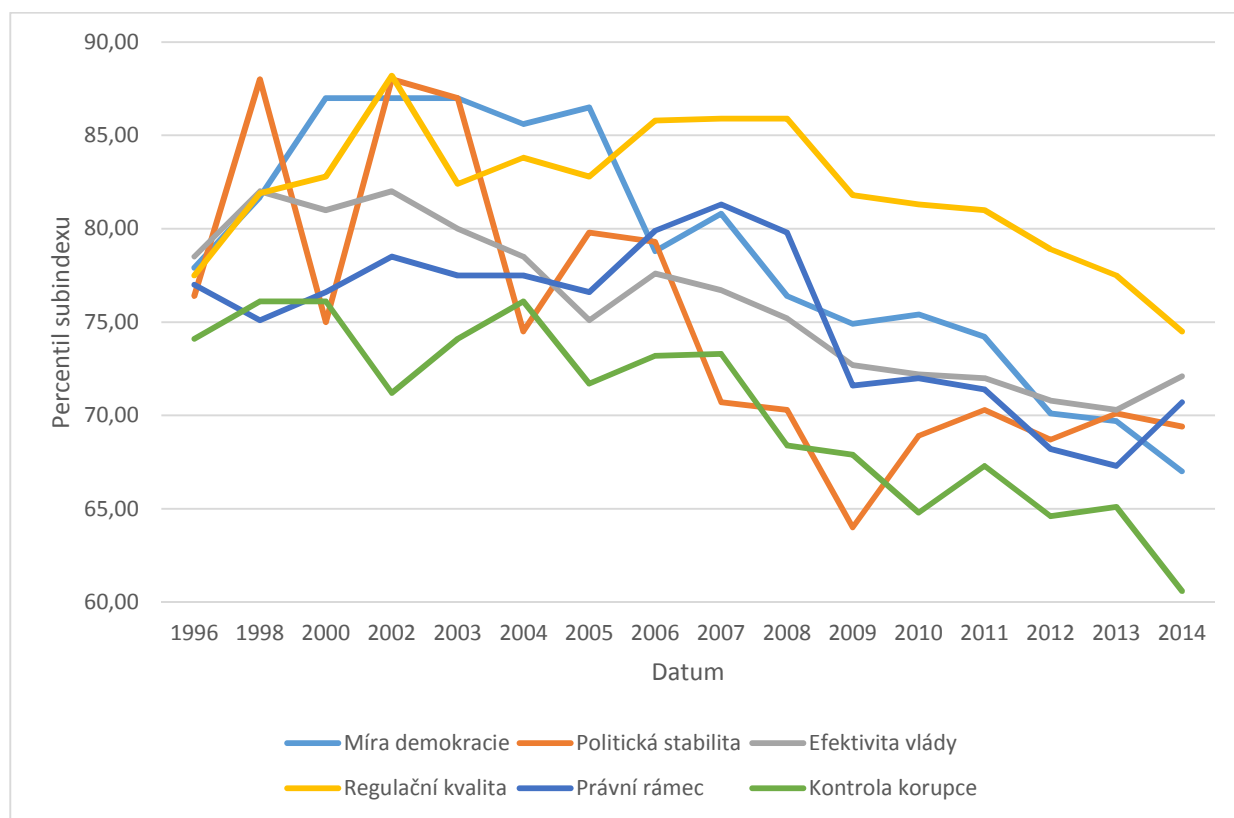
Problémem Maďarska je značné ekonomické zaostávání, co se týče ekonomického růstu. V roce 1993 byla tato země druhá ekonomicky nejvyspělejší, ale v roce 2014 se řadila na poslední místo mezi zeměmi V4. Tento fakt je o to zajímavější, že se jedná o zemi s velmi dobrými počátečními podmínkami v rámci zemí V4.

Transformace institucí v Maďarsku

Nejlepší počáteční podmínky z hlediska institucionálního prostředí mělo v roce 1993 ze zemí V4 Maďarsko. Již v roce 1968 se Maďarsko (oproti Československu) dokázalo částečně ekonomicky reformovat. Byl opuštěn model plně centrálně plánované ekonomiky a byl přijat tzv. „nový ekonomický mechanismus“, který více otevřel Maďarsko zahraničnímu obchodu a umožnil omezené podnikání a tedy i částečně tržní hospodářství. Navíc tehdejší státní podniky získaly velkou míru vlastní autonomie, což je směřovalo k tržnímu chování a ke zlepšení personální kvality jejich vedení.

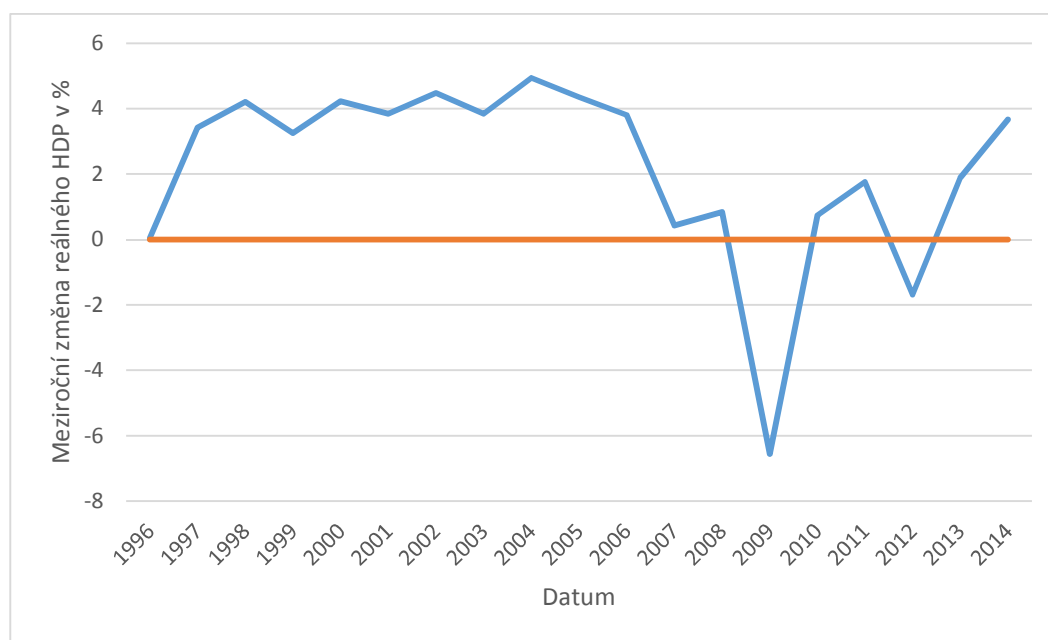
Dalším specifikem v rámci tehdejšího východního bloku bylo umožnění zahraniční kapitálové účasti. Toto bylo značnou devizou po roce 1989, jelikož již byl vytvořen částečný institucionální rámec pro soukromé společnosti (ač malé) a existovali také lidé se zkušenostmi v podnikání. Maďarsko, na rozdíl od České republiky a Slovenska je zemí, jejíž instituce nevznikly jednorázově (revolučně) po změně režimu v roce 1989, ale ze všech zemí V4 měly největší možnost evolvovat. Díky tomu lze předpokládat, že kvalita politického systému nehrála takovou roli v kvalitě institucionálního prostředí. Dalším specifikem je velký podíl přímých zahraničních investic na HDP oproti ostatním zemím skupiny V4. Právě zde jde vidět silná vzájemná vazba, mezi ekonomickým růstem, PZI a institucionálním prostředím. Právě zde jde vidět silná vzájemná vazba, mezi ekonomickým růstem, PZI a institucionálním prostředím.

Graf 4.7 Vývoj subindexů WGI v Maďarsku 1996 – 2014



Zdroj: World Bank WGI (2016), vlastní zpracování

Graf 4.8 Meziroční změna reálného HDP v Maďarsku 1996 -2014



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

Díky tomu, že Maďarsko povolovalo zahraniční kapitálovou spoluúčasť ve svých podnicích a částečně i podnikání, mělo tedy již vybudovaný právní rámec ochrany těchto investic (na rozdíl od ostatních zemí skupiny V4) a bylo tedy mezi post-socialistickými zeměmi velmi lákavou investiční destinací. Lze tedy předpokládat, že silnou determinantou ekonomického růstu Maďarska byly přímé zahraniční investice.

Toto lze dále potvrdit prací *Maroševiče a Jurkoviče* (2013), kteří došli k závěru, že ve vysoce demokratických zemích, zde reprezentováno ukazatelem stavu demokracie, mají formální instituce silnější dopad na ekonomický růst. V tomto případě již zmíněný dopad ochrany vlastnických práv na PZI. Nicméně v tomto subindexu lze pozorovat velký propad, toto může indikovat deziluzi maďarské společnosti, která se dostavila po změnách roku 1989 ruku v ruce se zhoršující se ekonomickou situací. Tento propad je největší ze všech zemí skupiny V4.

Po roce 2006 je patrné jak zpomalení ekonomického růstu, tak i začínající propad všech ukazatelů WGI což je možno vidět v grafu 4.7. V tomto roce se k moci v Maďarsku dostala vláda Ference Gyurcsányho, která zastavila některé ekonomické reformy. Největší propad se dotkl ukazatelů regulační kvality, kontroly korupce a efektivity vlády. Toto se shoduje s již vzpomenutou prací *Tamilynových* (2012), která dochází k závěru, že právě tyto části institucionálního prostředí jsou nejsilnější determinantou speciálně v post-socialistických zemích.

Všeobecně na příkladu Maďarska můžeme vidět celkový pokles všech ukazatelů WGI ve sledovaném období. Zde je možné uvažovat právě dopad gradualismu, kdy přes počáteční velmi dobré institucionální podmínky (vysoké ukazatele WGI) nebyly porevoluční vlády schopny dostatečně pružně reagovat na aktuální situaci ekonomiky, nebo jinak řečeno na aktuální požadavky ekonomiky, a tím se již zavedené instituce stávaly stále méně efektivními a prospěšnými

Velký propad lze vidět v subindexu stavu demokracie, toto může indikovat deziluzi maďarské společnosti, která se dostavila po změnách roku 1989 ruku v ruce se zhoršující se ekonomickou situací. Tento propad je největší ze všech zemí skupiny V4. Nicméně zde by bylo vhodné uvažovat spíše sociál, než ekonomické vlivy.

4.7 Polsko

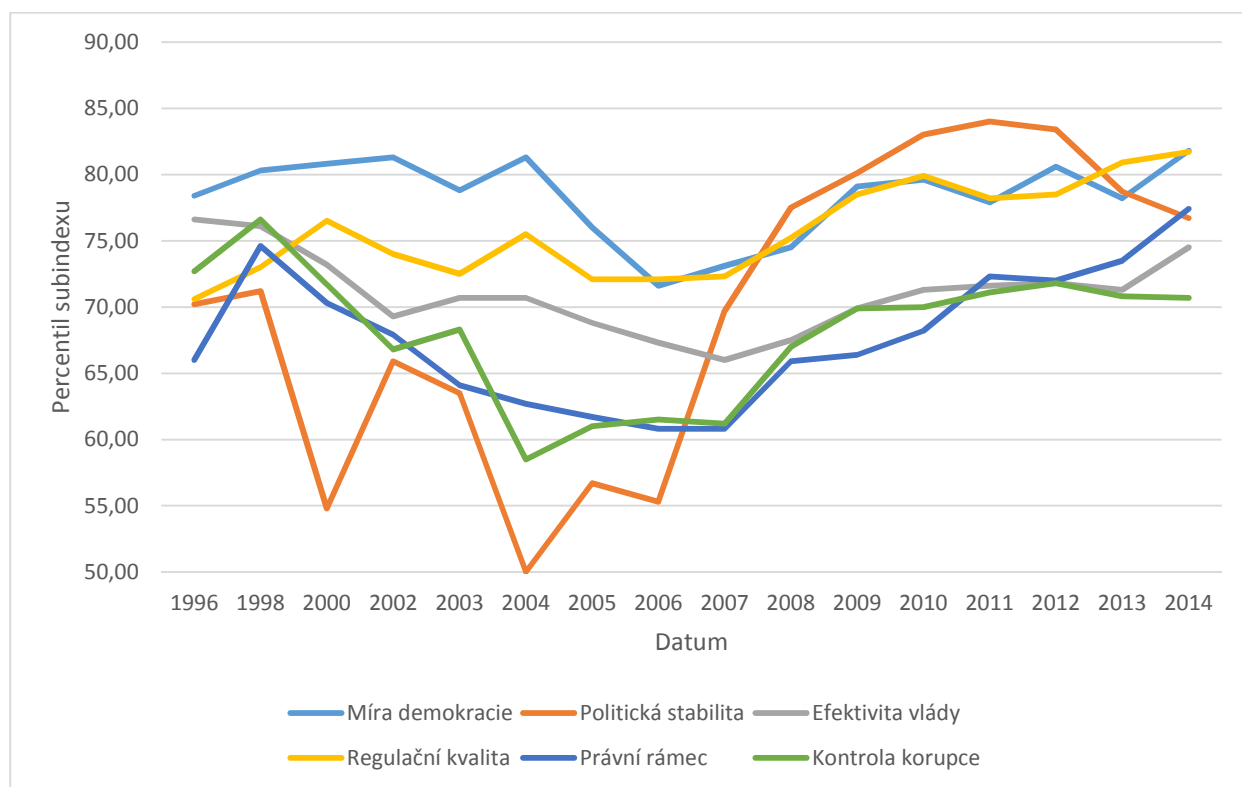
Největší ekonomikou, co do celkového objemu je Polsko. Polsko je ze všech zemí V4 nejvíce závislé na primárním sektoru. Největší industrializace dosáhla tato země v období socialismu. V roce 1993 se jednalo o ekonomicky nejslabší zemi při přepočtu HDP na hlavu. Od tohoto roku však Polsko dosáhlo největšího úspěchu a výše uvedený ukazatel se mu podařilo více než zdvojnásobit. Také je jedinou zemí V4, jejíž ekonomický růst se nedostal do záporných čísel během globální ekonomické krize. Blomberg toto vysvětluje velkým vnitřním trhem a značně diverzifikovaným portfoliem domácích výrobků pokrývajícím značnou část spotřeby domácností, jinými slovy, ekonomika Polska přestála krizi díky domácí spotřebě.

Transformace institucí v Polsku

V roce 1990 se v Polsku začalo s ekonomickými reformami. Země se vydala cestou šokové terapie a přijala tzv. Balcerowiczův plán, ve kterém byly zahrnuty všechny podstatné body Washingtonského konsenzu. Stejně jako Maďarsko i Polsko mělo základní institucionální rámec pro soukromé podnikání, například většina zemědělského sektoru byla vlastněna právě soukromými subjekty. V 80. letech začaly také dílčí reformy, které vybavily podniky kvalitnějším lidským kapitálem než v ostatních zemích.

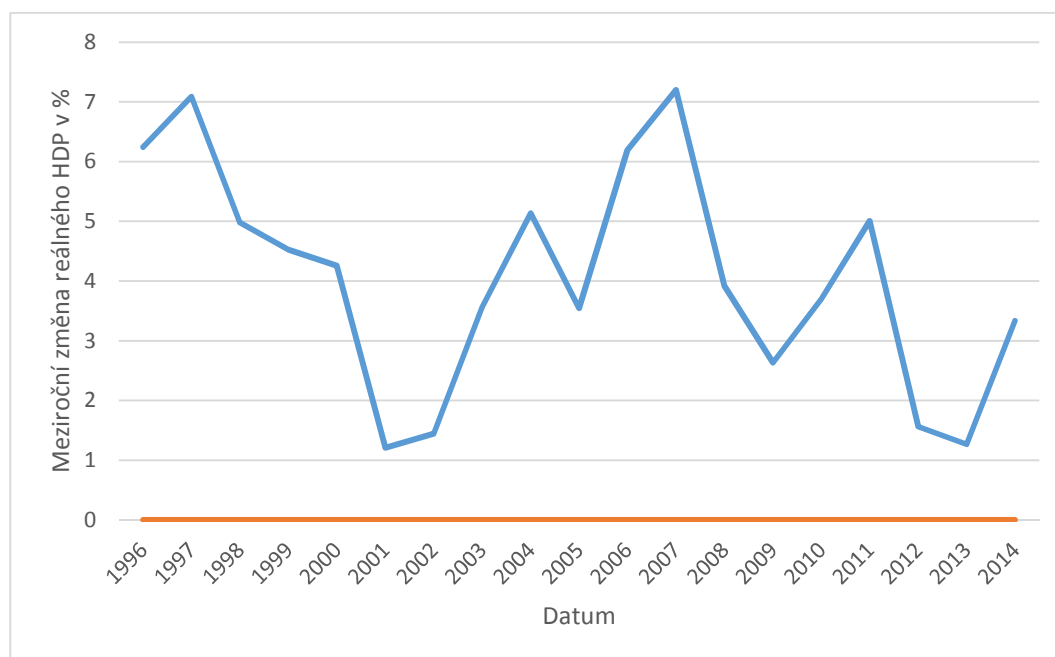
Na stranu druhou země měla vysoký státní dluh, který byl způsobem nepovedenými Gierekovými reformami v 70. letech. V současné době lze pozorovat problém „drahých institucí“, tzn. neefektivní státní správy, který donutil Polsko ke snahám o značné zeštíhlení těchto veřejných služeb. Další institucionální problém lze rozeznat v nerovnoměrném zdanění rozdílných částí polské ekonomiky, konkrétně v nízkém daňovém zatížení zemědělského sektoru. V případě Polska lze vidět značný rozdíl mezi hodnotami ukazatele úrovně demokracie a ukazatele právního rámce. Polsko je zemí s nejnižšími přímými zahraničními investicemi v poměru k HDP, ale zároveň je ze zemí V4 ekonomikou, která nejvíce mezi lety 1993-2014 vzrostla. V případě Polska nelze jistě vyloučit vliv PZI na jeho ekonomický růst, jelikož tento vliv tam samozřejmě je, ale nebude tak silný jako v případě Maďarska. Zde připomeňme práci *Ulubasoglu a Doucouliagose* (2004), jejímž výsledkem je tvrzení, že vysoká míra demokracie zvyšuje produktivitu práce.

Graf 4.9 Vývoj subindexů WGI v Polsku 1996 – 2014



Zdroj: World Bank WGI (2016), vlastní zpracování

Graf 4.10 Meziroční změna reálného HDP v Polsku 1996 -2014



Zdroj: World Bank Database (2016), vlastní zpracování

Dle Eurostatu má ovšem Polsko nejnižší produktivitu práce ze všech zemí V4. V roce 2014 bylo v této zemi vytvářeno 27,6 USD za odpracovanou hodinu, zatímco na Slovensku 36,7 USD. V této situaci lze vidět jistou paralelu k práci *Bilyche* (2013), který došel k závěru, že vztah demokracie a ekonomického růstu nemusí být silný, a to hlavně v zemích s nižší ekonomickou úrovní. *Marosević* a *Jurković* (2013) poukazují na vliv silných neformálních institucí v zemích s nižší ekonomickou úrovní jako na instituce, které mají silnější determinační efekt nežli instituce formální.

Na situaci v období globální ekonomické krize lze vidět naprosto opačný vývoj v Polsku a v Maďarsku. Zatímco v Polsku, jakožto v zemi nejméně postižené ekonomickou krizí, všechny ukazatele WGI začaly prudce stoupat viz. grafy 4.9 a 4.10, v Maďarsku, které bylo zemí ze skupiny V4 nejvíce krizí postiženo, všechny ukazatele začaly klesat. *Faris* (2013) ve svém článku věnujícím se dynamice polské ekonomiky také uvádí, že kromě již zmíněné domácí spotřeby této zemi také pomohly ekonomické stimuly Keynesiánského typu, které se začaly projevovat právě v období této krize. Na případě Polska (a Maďarska) lze ze zemí V4 také nejvíce brát na zřetel možnost opačné kauzality v případě vztahu kvality institucionálního prostředí a ekonomického růstu. Polsko v období krize ukázalo schopnost reagovat.

Dalším specifikem Polska je značný počet Poláků pracujících v zahraničí, kteří ovšem posílají část svého získaného důchodu zpět. *Pohanka* (2015) uvádí, že v zahraničí v současnosti pracuje asi 10 % polské pracovní síly a další asi 1,3 milionu obyvatel země odchod zvažuje. Tím, že tato pracovní síla posílá zpět část svého důchodu, stimuluje agregátní poptávku v domácí ekonomice bez ohledu na vývoj institucionálního prostředí v domovské zemi. Tento fakt značně ztěžuje zkoumání vztahu tohoto prostředí a ekonomického růstu.

4.8 Komparace

Na začátek komparace uvedme základní teoretické předpoklady. První předpoklad je, že kvalita institucionálního prostředí má pozitivní vliv na ekonomický růst státu. Toto ovšem je nutné doplnit dalším předpokladem, a to platností teorie ekonomické konvergence, tedy že ekonomicky méně vyspělé země rostou rychleji než země ekonomicky vysoce vyspělé.

V obecné rovině můžeme dát hned na začátku za pravdu druhému předpokladu, jelikož Slovensko a Polsko, jakožto země v počátečním roce zkoumaného období

ekonomicky nejméně rozvinuté opravdu k poslednímu období nejvíce ekonomicky vzrostly. Což vyplývá z tabulky 4.1 a grafů 4. 1 a 4. 2

Dále si jistě pozornost zaslouží možnost opačné kauzality ve vztahu institucionálního prostředí a ekonomického růstu. Tedy, že růst ekonomické úrovně daného státu se stává determinantou, která ovlivňuje kvalitu jeho institucionálního prostředí. Toto lze vysvětlit například tím, že do veřejné služby při zvýšení ekonomické úrovně, a tedy zvýšení platů, přichází kvalitnější lidský kapitál s vyšší odborností. Dále také může růst ekonomické úrovně snižovat míru korupce, která zneklidňuje institucionální prostředí tím, že staví osobní zájem nad zájem veřejný. *Borner, Bodner a Kolber (2004)*

Po provedené analýze vývoje ukazatelů institucionálního prostředí WGI v zemích Visegrádské skupiny lze vypočítat vztah v krátkém (zkoumaném) období mezi ochranou vlastnických práv a přímými zahraničními investicemi. Tomuto se věnuje například *Quirk (2016)*, který toto vysvětluje hlavně omezením rizika a investiční nejistoty. Z tabulky 4.1 vyplývá, že největší PZI k HDP mělo Maďarsko, druhá byla Česká republika poté Polsko a nakonec Slovensko. Toto je potvrzováno i vývojem tohoto ukazatele, kdy státy s nejvyššími PZI také dosahují jeho nejvyšších hodnot.

Ač, jak už bylo uvedeno, se institucionální prostředí mění v čase jen pomalu, na příkladu České republiky v letech 1996-1999 lze vidět, že i prudké (krizové) zhoršení institucionálního prostředí, zejména vládní efektivita a schopnosti vytvářet ekonomické instituce vede k velmi rychlému odrazu do ekonomiky. O tomto, jak již bylo zmíněno, mluví *Williamson (2000)*. Toto můžeme dále dát do vztahu s prací *Bilyche (2013)*, který uvádí, že na ekonomický růst má vliv nikoliv absolutní výše kvality institucionálního prostředí, ale její změna.

V případě ČR jsme mohli pozorovat vzájemnou nekooperaci mezi monetární a fiskální politikou, která se dá jinak popsat jako neschopnost veřejných institucí (vlády a České národní banky) vytvářet (a upravovat) aktuálně potřebné institucionální opatření, které v dané chvíli začaly citelně chybět. Toto je dále v souladu s prací *Tamelinových (2012)*, které uvádějí, že v postkomunistických zemích mají právě tyto části institucionálního prostředí, tedy kvalita regulátora, efektivita vlády a kontrola korupce výrazný vliv na ekonomickou výkonnost. Nemůžeme ovšem zde říci, že by ekonomické kontrakce v těchto letech byly způsobeny jen a pouze změnou institucionálního prostředí,

ale je možno předpokládat, že tento výkyv institucionálním prostředím ekonomický propad umocnil. Z tohoto lze dále vyvodit, jak už bylo učiněno na příkladu České republiky, že podle změny indikátorů institucionálního prostředí můžeme s určitou pravděpodobností zjistit, jestli jsou ekonomické problémy silněji umocňovány stavem institucionálního prostředí jako v roce 1998, a tedy pozorovat jejich změnu, nebo se jedná o problémy způsobené situací mimo domovskou ekonomiku, a tedy nemůžeme vidět žádnou nebo velmi slabou změnu těchto ukazatelů.

Dále je vhodné uvést, že ne všechny změny ekonomického růstu mohou být vysvětleny kvalitou institucionálního prostředí. Toto je vidět například v případě Polska a jeho pracovní síly pracující v zahraničí, která podporuje růst stimulací domácí poptávky tím, že posílá část svého důchodu osobám žijícím na území Polska, a to bez ohledu na stav institucionálního prostředí v této zemi.

Nicméně je možno si všimnout, že v Maďarsku, které dosáhlo nejnižšího růstu ve sledovaném období se kvalita institucionálního prostředí snižovala. Naopak tomu bylo na Slovensku, které dosáhlo nejlepších ekonomických výsledků, a kvalita jeho institucionálního prostředí se zvyšovala. V případě České republiky také docházelo k mírnému zlepšování institucionálního prostředí ve většině sledovaného období.

Dále je vhodné uvést, že ne všechny změny tempa ekonomického růstu mohou být vysvětleny kvalitou institucionálního prostředí. V této zemi lze pozorovat propad kvality institucionálního prostředí v obdobích vysokého tempa ekonomického růstu (2003-2006). Proto je nutné hledat další determinanty ekonomického růstu mimo institucionální prostředí. Speciálně v post-socialistických zemích V4 je vhodné například uvažovat zavádění nových technologií, tedy zvyšování technologické úrovně, čemuž odpovídá i zvyšování hodinové produktivity na pracovníka. Toto lze dohledat například v databázi OECD.

Závěrem komparace je vhodné uvést, že kvalita institucionálního prostředí a ekonomického růstu má jistě vzájemný vztah. Nicméně jak z provedené rešerše, tak i z analýzy zemí V4 je možno dojít k závěru, že existují i jiné determinanty ekonomického růstu než právě kvalita institucionálního prostředí.

4.9 Kritické poznámky k provedené komparaci

Výše provedená komparace zemí skupiny V4 si v rámci objektivitu zasluhuje i kritický pohled. Prvním problémem je délka zkoumaného časového období, které je od roku 1996 do roku 2014 tedy 18 let. Dle *Williamsona* (2000) se formální instituce mění v obdobích desetiletí a instituce neformální v obdobích staletí. Proto se toto zkoumané období může jevit jako značně nedostačující. Také je nutné brát časové zpoždění mezi změnou v institucionálním prostředí, rozpoznání této změny ekonomickými subjekty, reakcí těchto subjektů na změnu (například zvýšením PZI) a dopadem této reakce na ekonomický růst.

Dalším problémem je samotné vyjádření hodnoty ukazatelů WGI. Tyto ukazatele jsou vyjádřeny v percentilech, nikoliv v absolutních hodnotách. Tyto percentily udávají jak si země stojí ve srovnání s ostatními zeměmi. Díky tomuto může dojít k hypotetické situaci, kdy ve zkoumané zemi nedojde k žádné institucionální změně, ale ukazatele WGI budou změnu indikovat, jelikož dojde ke změnám v ostatních zemích zkoumaných tímto ukazatelem. Tedy pokud například dojde k poklesu v několika zemích do ukazatele zahrnutých a zároveň nedojde ke změně tohoto prostředí ve zkoumané zemi, přesto budou ukazatele WGI indikovat růst. Toto také vysvětluje volatilitu, ke které dochází v těchto indexech v krátkém období, ač by k ní dle *Williamsona* docházet vůbec nemělo. A pokud ano, tak jen v případě radikálních a kritických změn ve státě.

Dalším problémem použitých indexů je velké zastoupení měkkých dat. Toto se týká zejména ukazatelů věnujících se míře demokracie nebo vnímání korupce, jelikož tyto aspekty institucionálního (a společenského) prostředí jsou značně subjektivní a mohou se odvíjet například od aktuální hospodářské situace v zemi, kdy v případě hospodářských problémů jsou dotazovaní, ač odborníci mnohem více podvědomě kritičtí k dění ve společnosti a ekonomice.

Na závěr ještě stojí za zmínku, že indexy WGI začínají rokem 1996, tedy šest let po změně režimů v zemích V4 a nepokrývají tedy nejdůležitější období, kdy nové ekonomické instituce byly tvořeny. Toto se asi nejsilněji dotýká České republiky a Slovenska, jelikož v těchto zemích musely být instituce týkající se soukromého podnikání tvořeny nově, zatímco v Polsku a v Maďarsku již bylo „na co navazovat“ (hlavně v případě Maďarska).

5. Závěr

Cílem této práce bylo prozkoumat institucionální prostředí a jeho vliv na ekonomický růst v zemích skupiny V4. Hlavní hypotéza práce byla, že kvalita institucionálního prostředí má pozitivní vliv na ekonomický růst.

Ve druhé kapitole byla stručně popsána historie školy institucionální ekonomie a byla vypořádována značná heterogenita jednotlivých proudů této ekonomické školy. Dále bylo popsáno institucionální prostředí a jeho dílčí části a pojmy jako transakce, transakční náklady atd. Zde byla největší pozornost věnována Williamsonovu přístupu k tomuto prostředí. Poté byly popsány některé ukazatele, které se zabývají měřením kvality institucionálního prostředí a ukazatele měřící jen jeho dílčí části (korupci). Na závěr kapitoly byly uvedeny problémy těchto ukazatelů, především vyplývajících z používání měkkých dat.

Ve třetí kapitole byla provedena rešerše ekonomických prací zkoumajících vztah institucionálního prostředí a ekonomického růstu. Autoři zkoumaných prací došli k závěru, že institucionální prostředí má jednoznačně pozitivní dopad na ekonomický růst. V méně rozvinutých zemích se tak děje přes snižování rizika, což vede k posílení atraktivity země pro PZI, ale i ke stimulaci domácího podnikání. Také dopad kvality jednotlivých druhů institucí je v zemích s rozdílnou ekonomickou úrovní různý. Zatím co ve vysoce rozvinutých zemích jsou silnější determinantou instituce formální, v zemích s nižší ekonomickou úrovní jsou to instituce neformální. Toto je vysvětleno substitucí nekvalitních formálních institucí institucemi neformálními v těchto málo ekonomicky vyspělých zemích.

Další skupina zkoumaných prací se věnovala korupci, jakožto nejznámější součásti institucionálního prostředí. Hlavní rozpor v závěrech zkoumaných prací byl v otázce pozitivního vlivu korupce, tedy jestli takový vliv existuje, či nikoliv. Připustíme-li tento pozitivní vliv korupce, pak je to v případě nekvalitního institucionálního prostředí. Korupce tedy slouží k obcházení ekonomických překážek vzniklých díky nekvalitním institucím. Celkově lze říci, že korupce silně působí na PZI.

Poslední, třetí skupina prací byla věnována transakčním nákladům. Zkoumané práce potvrdily, že transakční náklady lze pozorovat ve všech částech ekonomického mechanismu. Pokles transakčních nákladů tak může stimulovat zahraniční obchod, nebo se může projevit v poklesu úrokových sazeb. Transakční náklady lze také použít při

popisu efektivity ekonomických institucí. Mezi zkoumanými pracemi také došlo ke shodě, že nižší transakční náklady jsou ve vysoce vyspělých ekonomikách.

Na začátku čtvrté kapitoly byla popsána skupina zemí Visegrádské čtyřky, její stručná historie a účel. Následně byla popsána metodologie, na základě které bude probíhat samotná komparace. Poté byly uvedeny základní ekonomické charakteristiky zemí V4, aby bylo možno porovnat jejich vývoj ve sledovaném období. Následně byl popsán vývoj institucionálního prostředí v jednotlivých zemích. Poté byla provedena komparace mezi těmito zeměmi. Zde byla vypořovávána vzájemná vazba mezi ochranou vlastnických práv, PZI a ekonomického růstu. Ostatní části institucionálního prostředí se neměly tak silný dopad. V případě České republiky byla pozorována krizová změna institucionálního prostředí, zejména efektivity vlády, kvality regulace a politické stability, která vedla k okamžitému dopadu na ekonomický růst. Dále byla vypořovávána jen mírná změna institucionálního prostředí v případě ekonomické recese vyvolané exogenními příčinami (globální ekonomickou krizí). Na případě Polska byly jasně patrné jiné determinanty ekonomického růstu, než-li kvalita institucionálního prostředí. Na závěr kapitoly byly také sepsány kritické poznámky, které upozorňují na nedostatky v měření institucionálního prostředí pomocí WGI a snaží se vysvětlit proč všechna zkoumaná problematika ekonomického růstu nemohla být pomocí institucionálního prostředí zkoumána.

V práci, jako v celku, bylo dosaženo závěru, že institucionální prostředí má jistě pozitivní vliv na ekonomický růst, nicméně v zemích s rozdílnou ekonomickou úrovní různý. Zde je ovšem nutno upozornit, že toto prostředí není jedinnou determinantou ekonomického růstu. Dále je nutno vzít v potaz možnost opačné kauzality, tedy že ekonomický růst stimuluje kvalitu institucionálního prostředí. Dalším zjištěním práce je, že formální instituce jsou determinovány institucemi neformálními, a také jsou tyto instituce vzájemně substituovatelné a v různých zemích mají různou váhu. Další silnou determinantou kvality ekonomických institucí je politické prostředí, zejména v případě revolučně vzniklých institucí. Celkově ovšem jsou revolučně vzniklé instituce méně efektivní, než instituce vzniklé evolučně. Instituce neformální nelze v demokratických zemích rychle měnit a proto je lze vnímat jako exogenní veličinu. Toto ovšem neznamená, že není nutné věnovat pozornost formálním institucím, ikdyž (jak bylo napsáno výše) jsou neformálními determinovány.

Seznam literatury

AHMAD, Eatzaz, ULLAH, Muhhamad Aman a ARFEEN, Muhhamad Irfanullah, 2012. Does Corruption Affect Economic Growth? *Journal of Economics*, Vol. 49, No. 2. str. 277 – 305.

ARROW, Kenneth J., 1962. *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*. Princeton University Press. [online]. [cit. 15. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.nber.org/chapters/c2144.pdf>

BIIP, 2012. *Better Infrastructure Brings Economic Growth*. [online].
USDS, 2012. [cit. 5. 4. 2016]. Dostupné z:
http://photos.state.gov/libraries/amgov/133183/english/P_Infrastructure_Brings_Economic_Growth_English.pdf

BILYCH, Gennady, 2013. Democratic Changes and Economic Growth [online].
Macrothink Institute, 2013, Vol 3, No. 1. ISSN 2162-4860 [cit. 15. 4. 2016]. Dostupné z:
<http://www.macrothink.org/journal/index.php/ber/article/view/3608/3137>

BORNER, S., BODMER F. a M. KOLBER, 2004. *Institutional Efficiency and its Determinants*. Paris: OECD PUBLICATIONS, 2004. ISBN 92-64-10643-X

BREINEK, Pavel, 2006. Ekonomický význam institucí. *Národohospodářský obzor* 1-2006 [online]. [cit. 30. 1. 2016]. Dostupné z:
<http://is.muni.cz/do/1456/soubory/aktivita/obzor/6182612/7667845/03Breinek.pdf>

BRENNAN, Timothy J, 2000. The Economics of Competition Policy: Recent Developments and Cautionary Notes in Antitrust and Regulation. [online]. *RESOURCES for the future*. Discussion Paper 00-07, 2000. [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z:
<http://www.rff.org/files/sharepoint/WorkImages/Download/RFF-DP-00-07.pdf>

BUTTER, Frank A. G. a MOSCH, Robert H. J., 2003. Trade, Trust and Transaction Costs. [online]. *Tinbergen Institute Discussion Paper*. TI 2003-082/3 [cit. 19. 2. 2016]. Dostupné z: <https://ideas.repec.org/p/tin/wpaper/20030082.html>

CUERVO-CAZURRA, Alvaro, 2006. Who Cares about Corruption . *Journal of International Business Studies*, Vol. 37. s. 803–822.

ČIŽÍK, Vojtěch, 2008. Rovná daň v teorii a praxi [online]. Informační studie. *Ministerstvo financí ČR*, 2008. [cit. 15. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cs/o-ministerstvu/odborne-studie-a-vyzkumy/2008/rovna-dan-v-teorii-a-praxi-9473>

DAS, Kuntal a QUIRK, Thomas, 2016. Which Institutions Promote Growth? [online]. Revisiting the Evidence. *WORKING PAPER* [cit. 19. 3. 2016]. No 3/2016. Dostupné z: http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/t104.pdf

DRUCK, Pablo a STREB Jorge, 2007. Economic development as a matter of political geography [online]. *Estudios de Economía. Vol. 34 - N° 1.* [cit. 15. 4. 2016] Dostupné z: <http://www.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/16fd5bb8-2d6b-4838-bd1f-a6c123db5e23.pdf>

FARIS, Stephan 2013. How Poland Became Europe's Most Dynamic Economy. [online]. *Bloomberg.com* [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2013-11-27/how-poland-became-europes-most-dynamic-economy>

FRIČ, Pavol a kol, 1999. *Korupce na český způsob*. Praha: G plus G. ISBN 80-86103-26-9

GLOSSARY OF STATISTICAL TERM: Transaction costs [online]. OECD, 2016. [cit. 3. 1. 2016]. Dostupné z: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3324>

HECKELMAN, Jac C. a POWELL Benjamin, 2008. Corruption and the Institutional Environment for Growth. [online]. *Research Working Paper* No. 2008-6. [cit. 19. 4. 2016]. Dostupné z: <http://192.138.214.118/RePEc/docs/wpaper/2008-6.pdf>

HODGSON, Geoffrey M., 2006. What Are Institutions? [online]. *Journal of economics issues*. 2006, Vol. XL, No.1 [cit. 30. 1. 2016]. Dostupné z: <http://www.geoffrey-hodgson.info/user/image/whatareinstitutions.pdf>

HOUSTON, Douglas A., 2008. Can Corruption Ever Improve an Economy? [online]. *Cato Journal*, Vol. 27, No. 3, 2007. [cit. 30. 1. 2016] Dostupné z: <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/2007/11/cj27n3-2.pdf>

CHMELÍK, Jan. TOMICA, Zdeněk, 2011. *KORUPCE A ÚPLATKÁŘSTVÍ*. Praha: LINDE PRAHA a. s. ISBN 978-80-7201-853-6

LI, Geng, 2007. Transaction Costs and Consumption. [online]. *Finance and Economics Discussion Series*, 2007-38 [cit. 19. 3. 2016]. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/fip/fedgfe/2007-38.html>

LUOMA, Arto a LUOTO, Jani a SIIVONEN, Erkki, 2003. *GROWTH, INSTITUTIONS AND PRODUCTIVITY: An empirical analysis using the Bayesian approach*. Helsinki: Oy Nord Print ab. ISBN: 951-561-469-4

MAHYUDIN, Ahmad a Nur FAKHZAN, Marwan, 2012. Economic growth and institutions in developing countries: Panel evidence. [online]. *MPRA. USM-AUT* [cit. 23. 2. 2016]. Dostupné z: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42293/>

MAURO, Paulo, 1995. Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 3/1995. s. 681-712

MAURO, Paulo, 1998. Corruption and the composition of government expenditure. *Journal of Public Economics* 2/1998. s. 263 –279

MAROŠEVIĆ, Katarina a JURKOVIC, Zvonimir, 2013. *IMPACT OF INFORMAL INSTITUTIONS ON ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT* [online]. [cit. 21. 2. 2016] Dostupné z: <http://www.efos.unios.hr/repec/osi/journal/PDF/InterdisciplinaryManagementResearchIX/IMR9a58>

MLČOCH, Lubomír, 1996. *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum, 1996. ISBN 80-7184-270-2.

MŠMT, 2016. *Mezinárodní Visegrádský fond*. [online]. Praha 2016 [cit. 21. 2. 2016]. [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.msmt.cz/mezinarodni-vztahy/mezinarodni-visegradsky-fond>

NOBELPRIZE.ORG. *Oliver E. Williamson – Facts*. [online]. Nobel Media AB, 2016. [cit. 19. 1. 2016]. Dostupné z: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/williamson-facts.html

NOLAN, Charles a TREW, Alex, 2011. Transaction Costs and Institutions [online]. [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.gla.ac.uk/media/media_199482_en.pdf

SHAPIRO, Carl, 1999. *COMPETITION POLICY IN THE INFORMATION ECONOMY* [online]. [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: <http://faculty.haas.berkeley.edu/shapiro/comppolicy.htm>

TAMILINA, Larysa a TAMILINA, Natalya, 2012. When formal institutions fail in fostering economic growth: the case of post-communist countries. [online]. *MPRA Paper* No. 48352. [cit. 19. 2. 2016]. Dostupné z: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/48352/1/MPRA_paper_48352.pdf

TANZI, Vito, 1998. Corruption Around the Word: Causes, Consequences, Scope, and Cures. [online]. *IMF Working Parer*. WP/98/63 [cit. 23. 2. 2016]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9863.pdf>

THE RONALD COASE INSTITUTE, 2016. About New Institutional Economics [online]. TRCI, 2016. [cit. 29. 2. 2016]. Dostupné z: <https://www.coase.org/newinstitutionaleconomics.htm>

TI, 2015. *CORRUPTION PERCEPTION INDEX* [online]. Berlin: TI (Transparency International), 2014 [cit. 21. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>

TI, 2015. *GLOBAL CORRUPTION BAROMETER* [online]. Berlin: TI (Transparency International), 2014 [cit. 21. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.transparency.org/research/gcb/overview>

TODOROVÁ, Tamara, 2012. The Transaction-cost Roots of Market Failure. [online]. *MPRA Paper* No. 66757 [cit. 19. 3. 2016]. Dostupné z: <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/66757/>

ULOBASOGLU, Mehmet A. a DOUCOULIAGOS, Chris, 2004. Institutions and Economic Growth: A System Approach [online]. [cit. 19. 3. 2016]. Dostupné z: <http://repec.org/esAUSM04/up.29323.1076501864.pdf>

VOLEJNÍKOVÁ, Jolana, 2007. *Korupce v ekonomické teorii a praxi*. Zeleneč: PROFESS CONSULTING. ISBN 978 80-7259-055-1

WEI, Shang-Jin, 1999. *Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle?* [online]. Washington: World Bank 2013. [cit. 11. 1. 2016]. Dostupné z: <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-2048>

WEINGAST, Barry R., 1995. *The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development* [online]. [cit. 21. 1. 2016]. Dostupné z: http://web.stanford.edu/~jrodden/oslo/weingast_mpf.pdf

WILLIAMSON, Oliver E., 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead [online]. *Journal of Economic Literature* [online]. Vol. XXXVIII, pp. 595–613, 2000 [cit. 2016-01-30]. Dostupné z: <http://www.kysq.org/docs/Williamson2000.pdf>

Zákon č. 40 ze dne 26. února 1964 o občanskoprávních vztazích, doplněný o pozdější změny (Občanský zákoník) [online]. *ZákonyČR onLine* [cit. 2016-01-30]. Dostupný z: <http://www.zakonycr.cz/seznamy/040-1964-sb-obcansky-zakonik.html>

ŽÁK, Milan, 2005. *Vývoj institucí a ekonomická výkonost*. Working Paper. Centrum ekonomických studií VŠEM. 2005, č. 13, s. 2. ISSN 1801-2728.


Seznam zkratek

BIIP	- Bureau of International Information Programs
ČR	- Česká republika
IE	- institucionální ekonomie
NIE	- nová institucionální ekonomie
NKE	- nová klasická ekonomie
PZI	- přímé zahraniční investice
USD	- Americký dolar
USDS	- United States Department of State
V4	- Visegrádská skupina
WGI	- World Governance Indicators
WHO	- World Health Organization

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 21.4.2016



Bc. Adam Tichý